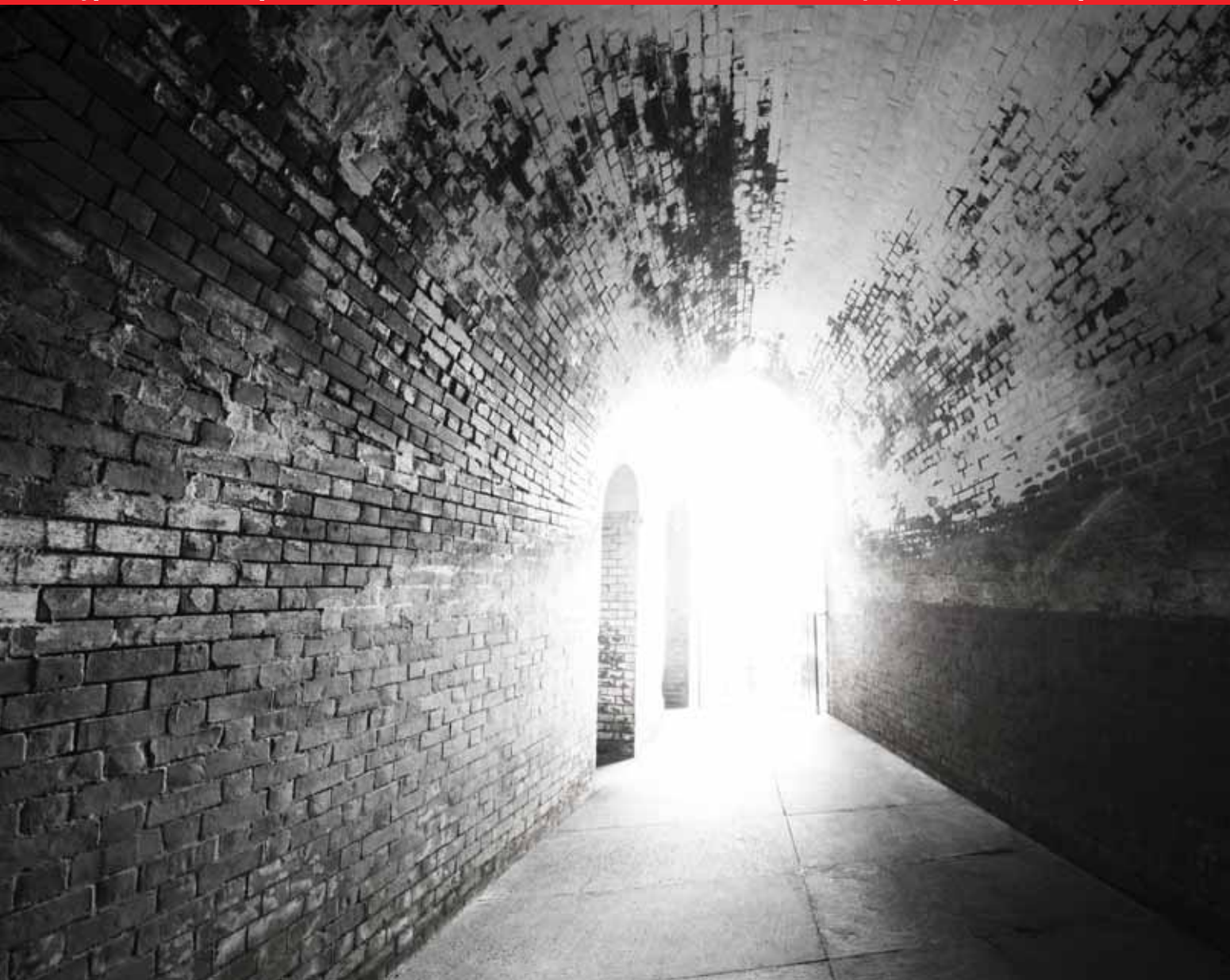


ИПОТЕКА **И** КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 4 (47) август-сентябрь 2015



ОБЪЕДИНИ ВСЕ СВОИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ В ОДИН!

- ✓ Выгода до 40% от ежемесячного платежа
- ✓ Платеж в одном месте
- ✓ Всего два документа (паспорт + любой второй документ)
- ✓ Сами погасим вашу задолженность в других банках

129085, г. Москва, Проспект Мира, 95, стр.1 м. Алексеевская (1 мин. пешком)
Тел. +7 (495) 617 39 89 www.stolica-m.ru e-mail: info@stolica-m.ru



Столица-М
Кредитные решения

- ипотека
- кредит под залог недвижимости
- кредит под залог квартиры
- кредит под залог дома/коттеджа
- кредит под залог коммерческой недвижимости

33-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ДОМЭКСПО» 23-25 ОКТЯБРЯ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2015



ВРЕМЯ РАБОТЫ:

23 - 24 ОКТЯБРЯ 11.00-19.00
25 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

АДРЕС: Москва, Ильинка, 4
Гостиный Двор
Проезд: м. «Площадь Революции»,
«Китай-город»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР
ВЫСТАВКИ



ОРГАНИЗАТОРЫ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:

ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ 2013 - 2014 гг.
ПО ТЕМАТИКЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ - АРЕНДА И ПРОДАЖА»



ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ
ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО



ТВОЙ ДОМ - ТВОЯ ЖИЗНЬ!

РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКУПКА, ПРОДАЖА, ОБМЕН

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

БЕСПЛАТНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

ДИЗАЙН, ДЕКОР

WWW.DOMEXPO.RU

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

domus alliance | RUSSIA

gdeetotdom.ru
ВСЕ О НЕДВИЖИМОСТИ

RealSearch.Ru
Поиск недвижимости

URBANUS
КВ. АРТИФЕЦ
МЕТРЫ

ИПОТЕКА КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

tpm

DOMPODBEREM.RU

XMETRA
ДВИЖЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕДВИЖИМОСТЬ
ЦЕНЫ

RussianRealty
русская недвижимость

Zagrandom.ru
Все о зарубежной недвижимости

Vseposelki.ru
Все поселения: последние новостройки

Restate

Century 21
РОССИЯ

РИА НЕДВИЖИМОСТЬ

КВАДРУМ

КВАДРУМ ЖУРНАЛ

METRINFO.RU
ПРЕСБЮРО И ТЕЛЕГРАФИЧЕСКАЯ СЛУЖБА

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

1 ДОМ
О НОВОСТРОЙКАХ

homes
overseas

СОВРЕМЕННЫЙ
ДОМ

Cottage.ru

move.su
ГДЕ В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

REALTOR.RU
ПОИСК И АГЕНТСТВО

ВСЕ
НОВОСТРОЙКИ

realty
MEDIA-GROUP

Реклама



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКТОРА 2

ИПОТЕКА

Ипотека для экономных:

как работает
программа господдержки 4

Марина Царегородцева:

«Возможность купить собственную
квартиру есть у каждого» 8

Ипотека от Сургутнефтегазбанка:

недорого, просто, надежно 17

Ирина Асланова:

«Ипотека позволяет начать
жить лучше уже сегодня» 20

НЕДВИЖИМОСТЬ

По кирпичику:

как не ошибиться
при покупке новостройки 10

Налог на недвижимость:

считаем по-новому 14

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Человек человеку – банк:

чем удобно Р2Р-кредитование 22

АВТОКРЕДИТ

«Вот новый поворот»:

что выгоднее –
кредит или автолизинг? 28

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Отчет об оценке:

в зоне доступа 32

ГИД ПО КРЕДИТАМ 34

СПЕЦПРОЕКТ «ИНВЕСТИЦИИ»

Деньги на работе:

где открыть вклад предпринимателю? ... 2

Заработать на расходах:

как пользоваться
кобрендовыми картами 6

ЖУРНАЛ **ИПОТЕКА И КРЕДИТ**
№4 (47), август-сентябрь, 2015

Генеральный директор, издатель
Даниил Слуцкий

Главный редактор Софья Ручко

Коммерческий директор Юлия Островская

Обозреватели Татьяна Баирампас,
Дарья Гетманова, Андрей Злобин,
Владимир Маничев

Верстка Александр Замаев

Корректор Инна Кроль

Рекламный отдел Андрей Злобин

Фото Даниил Слуцкий, shutterstock

Адрес редакции: 125212, г. Москва,
ул. Адмирала Макарова, д. 8,
info@ipocred.ru

Сайт: ipocred.ru

Тел. / факс: 8 (495) 380-11-38,
8 (495) 411-22-14.

Размещение рекламы: info@ipocred.ru.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов. Присланные материалы не рецензируются. Редакция имеет право не вступать в переписку. Редакция имеет права отказать в публикации без объяснения причин. Редакция не несет ответственность за содержание рекламных материалов и принятых на их основании решений.

Тираж 25 000 экз.

Отпечатано в ООО «Вива-Стар».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

Хранить нельзя тратить

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, пока люди откладывают крупные траты до лучших времен. Большинство считает, что сейчас лучше сохранить деньги.

Правильно ли это? Как вообще вести себя в кризис, чтобы выйти из него с минимальными финансовыми потерями или даже с прибылью?

Наверное, нужных покупок никогда не надо избегать и откладывать их не стоит. Конечно, здесь речь не идет об очередном телефоне или автомобиле.

Есть вещи, которые со временем не обесцениваются. Они называются инвестициями. Это антиквариат, золото, недвижимость и т. д. Выбор здесь зависит от размера ваших накоплений. Надежные инвестиции – не то, что сегодня покупается, а завтра продается. Они для тех, кто умеет ждать и кому вложенные деньги не пригодятся скоро. Но и для последней категории людей есть неплохое решение. Вклады. Кстати, это

по-прежнему самый надежный способ сохранить свои накопления. И к тому же использовать их может человек с любым уровнем достатка.

Ну и насчет трат. Экономить надо всегда. Не только в кризис. Есть такое явление, которое называется «фактор капучино». Представьте, что некий человек имеет безобидную привычку каждый день перед работой покупать кофе. Это примерно 200 рублей в день. В общем-то, пустяки. Но в неделю это получается тысяча рублей, в месяц – 4 тысячи, в год – около 50 тыс., за два года – примерно 100 тыс. и т. д. Чем дальше – тем больше. Если не потратить эти деньги, а отложить, то на них можно купить что-то более осязаемое.

Так что и экономия, и траты уместны всегда. Только они должны быть разумными. А финансовые цели – очевидными. **И**

*Софья Ручко,
главный редактор*



PROESTATE® Международный инвестиционный форум по недвижимости

7-9 СЕНТЯБРЯ
Москва,
Конгресс Парк
Radisson Royal Hotel Moscow

Регистрация:
WWW.PROESTATE.RU +7 (495) 651 61 05



Реклама

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ В ОАЭ

ПЕРВАЯ СЕССИЯ
Дубай, ОАЭ

29 ноября
2015 года

www.orgkomitet.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРУМА

- Государственная Дума
- Совет Федерации
- Министерство финансов
- Министерство экономического развития
- Центральный банк РФ
- Федеральная налоговая служба

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



ИПОТЕКА ДЛЯ ЭКОНОМНЫХ:

как работает программа господдержки для покупки новостроек



Как кризис – так ставки по кредитам повышаются. На ипотеке это особенно заметно – ведь кредит это большой и долгосрочный. Еще в конце прошлого года ипотека подорожала. А весной правительство решило поддержать первичный рынок программой субсидирования процентной ставки. Она помогла сделать покупку новостроек в кредит доступнее.

Выигрывают все

Банки, которые участвуют в программе госсубсидирования, должны выдавать ипотеку на новостройки не дороже 12%. Недополученную выгоду им компенсирует государство. Программа действует с марта. Она выгодна всем: банкам, которые привлекают новых клиентов; застройщикам, у которых появляются покупатели; заемщикам, которые могут получить кредит на докризисных условиях. Больше половины покупателей

(примерно 60%) отдают предпочтение данному варианту при оформлении ипотеки на новостройку.

12% – это максимальная ставка. Стараясь привлечь клиентов, многие банки делают ее ниже. Можно найти предложения и под 10,9%. Никаких подводных камней и неприятных сюрпризов здесь нет.

Однако следует помнить, что программа ипотеки с господдержкой предоставляется только на покупку строящегося жилья. «Не все клиенты могут позволить себе ждать сдачу дома в эксплуатацию», – подчеркивает директор департамента ипотечного кредитования Росэннергобанка **Сергей Мазурик**.

И – что важно – скорее всего, это будет не объект на стадии котлована (где цены самые низкие). Обычно должно быть построено хотя бы этажа три, чтобы банк аккредитовал дом и, соответственно, начала выдавать ипотеку на покупку квартир в нем.

Первоначально заявки на льготные займы стали принимать крупные банки. Это Сбербанк, ВТБ24, Банк Москвы, «Открытие», Газпромбанк, Связь-Банк. А сейчас к ним подключились и другие – мелкие и средние игроки.

По стандарту

Процедура выдачи ипотеки и одобрения заявки стандартны.

Заемщик должен быть старше 21 года. Иметь российское гражданство. На момент погашения кредита мужчине должно быть не больше 60 лет, а женщине не

Что вы посоветуете тем, кто только планирует брать ипотеку с господдержкой?

Если у вас есть постоянный источник дохода и вам нужна недвижимость, то сейчас – самое подходящее время для покупки квартиры. Во-первых, цены, действительно, упали, и ниже, скорее всего, уже не опустятся. Во-вторых, предлагаются невысокие ставки по ипотечным кредитам.

Не стоит экономить на страховании. Полис – ваша защита в любой непредвиденной ситуации. Основное преимущество этой услуги в том, что при наступлении страхового случая страховщик будет сам выплачивать долг перед банком. При этом квартира останется в вашей собственности.

Не забывайте, что ипотека – это долгосрочные отношения клиента и банка. Обе стороны заинтересованы в добросовестном сотрудничестве. Поэтому очень важно до



Игорь СЕЛЕЗНЕВ,
Руководитель Розничного Центра
ПАО АКБ «Балтика»

закончения сделки внимательно ознакомиться с пунктами кредитного договора, задать все интересующие вопросы менеджеру. Обязательно узнать о возможностях досрочного погашения, о штрафах, возникающих при просрочке платежей, и т. д.

Сколько сейчас стоят квартиры в новостройках Москвы и области?

По мере строительной готовности стоимость квадратного метра на рынке новостроек Москвы растет стабильно, хотя и весьма незначительно. Впрочем, в некоторых проектах плановое повышение иногда почти сразу же нивелируется за счет акций и спецпредложений на определенный объем квартир.

В сегменте массового спроса средняя цена метра составляет сегодня 145 тыс. рублей. Новостройки бизнес-класса летом демонстрировали незначительную отрицательную коррекцию (-0,5%) и на данный момент средняя цена здесь составляет 253 тыс. рублей/кв. метр.

С середины августа на первичном рынке наблюдался ощутимое увеличение запросов и сделок, связанное с новым скачком доллара, но говорить об оживлении первичного рынка как об устойчивом тренде



Ирина ДОБРОХОТОВА,
Председатель совета директоров
«БЕСТ-Новострой»

пока преждевременно. При сохранении текущих экономических реалий до конца года не стоит ждать ни особой активности, ни падения. Наш прогноз – минимальный рост цен по мере строительной готовности и умеренный спрос, который будет однозначно повышаться в случае очередных валютных скачков.



Николай ЖУРАВЛЕВ,
Заместитель председателя
Комитета Совета Федерации
по бюджету и финансовым рынкам

Как вы оцениваете рынок ипотеки?

Сегодня рынок находится на стадии восстановления. Государство активно поддерживает ипотеку, Центральный банк снизил

ключевую ставку, банки со своей стороны реагируют более лояльными кредитными условиями. Возможно, многие люди отложили покупку жилья, ожидая дальнейшей стабилизации экономической ситуации в стране, но в целом рынок весьма перспективен.

Некоторые эксперты полагают, что оживление в этом секторе – следствие господдержки. Вы с этим согласны?

Согласен. Государственная поддержка действительно положительно сказывается на рынке ипотеки, особенно это касается первичного жилья.

Была запущена привлекательная ипотечная программа по субсидированию, которая уже увеличила количество кредитных заявок. Правительство выделило 20 млрд рублей, чтобы ограничить процентную ставку по ипотеке 12% годовых.

Будет ли правительство дальше поддерживать рынок ипотеки? Ожидаются ли новые «вливания» в него?

Я знаю, что сейчас АИЖК совместно с ЦБ и Минфином занимаются подготовкой новых программ по развитию ипотеки, еще более привлекательных, чем действующие. Надеюсь, финансовая поддержка государства также последует. Это то, что действительно необходимо и потребителям, и кредитному сектору экономики, и строительной отрасли.

В ближайшее время снижение ставки по ипотеке могут снизиться?

Их снижение уже наблюдается. В рамках реализации программы АИЖК «Ипотека с государственной поддержкой», в условиях живой конкуренции между кредитными организациями. Думаю, ставки и дальше пойдут вниз.

больше 55. Стаж работы на последнем месте – от полугода. В банк нужно принести паспорт, справку о доходах и копию трудовой книжки.

Первоначальный взнос по программе госсубсидирования –

от 20%. Ипотека предоставляется максимум на 30 лет. Максимальная сумма кредита для Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга составляет 8 млн рублей, для других регионов – 3 млн рублей.

При получении кредита заемщик обязательно должен застраховать свою жизнь.

На пути к мечте

Руководитель Розничного Центра ПАО АКБ «Балтика» **Игорь Селезнев** рассказал об алгоритме действий заемщика при получении льготной ипотеки.

1. Необходимо выбрать подходящий вариант недвижимости из списка аккредитованных банком объектов.
2. Уточнить у застройщика стоимость недвижимости.
3. Определиться с параметрами ипотечного кредита. То есть понять, какой первоначальный взнос вы готовы внести; какую сумму и на какой срок планируете взять кредит; какой ежемесячный платеж будет комфортен.



4. Подготовить и передать в банк заполненную заявку на кредит.
5. После получения положительного решения выбрать удобный день для сделки.

Вчера, сегодня, завтра

Изначально рассчитывалось, что программа продлится до весны 2016-го. Однако многие банки уже говорили о том, что прием заявок на кредит закончится в декабре этого года. Слишком много было желающих воспользоваться льготной ипотекой, а размер господомощи – не безграничен.

Будет ли и как государство поддерживать заемщиков в дальнейшем – вопрос открытый. Министр строительства и ЖКХ РФ **Михаил Мень**, выступая на IX Международном инвестици-

онном форуме недвижимости PROestate, заявил, что программа субсидирования ипотеки, возможно, не будет продлена на следующий год.

В любом случае, рынок новостроек программа господдержки «реанимировала». По данным «Метриум Групп», в марте цены на первичном рынке недвижимости стали расти в условиях ожиданий, связанных с влиянием правительственных антикризисных мер. Впрочем, там происходило не везде. Новостройки подорожали в Московской и Ленинградской областях. А вот в Самарской области строящееся жилье, наоборот, подешевело.

Заемщики, конечно, не остались равнодушными к льготной ипотеке. Прием заявок на полу-

чение ипотеки по госпрограмме начался 18 марта. Только в первые дни в кредитные организации обратилось больше 3 тыс. желающих воспользоваться ей. Хотя даже несмотря на это, по сравнению с прошлым годом продажи у застройщиков сейчас упали на 40-50%.

Если говорить об ипотеке на рынке новостроек в целом, то сейчас средние ставки опустились до уровня 2008 года. Средняя ставка кредитов на первичку в Московском регионе составляет 12,9%. По статистике компании Est-a-Tet, минимальная ставка находится на уровне 10,3%. Можно найти спецпредложения от застройщиков и получить кредит под 7%. **И**

*Дарья Гетманова,
Оксана Петрова*



Энергия ЖИЗНИ



РОСЭНЕРГОБАНК
Энергия великой страны

Социальная
ипотека

от **10,3%**

Ипотека
с господдержкой

11,4%**

*Ставка 10,3% действительна для кредита «Социальная ипотека», сроком кредита от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста заемщика), при сумме кредита от 300 000 до 1 500 000 руб., при первоначальном взносе от 50% от рыночной стоимости жилья. При аналогичных сроках и сумме кредита, но при первоначальном взносе менее 50% от рыночной стоимости жилья, процентная ставка - 10,9%. При сроке от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста заемщика), при сумме кредита более 1 500 000 руб., процентная ставка - 11,4%. Предложение действительно при покупке недвижимости от юридического лица, в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой».

Основное обеспечение – ипотека приобретаемой квартиры.

**Ставка 11,4% действительна для кредита «Ипотека с государственной поддержкой», сроком кредита от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста заемщика), при сумме кредита от 300 000 до 8 000 000 руб., при первоначальном взносе от 20% до 70% рыночной стоимости жилья. Если первоначальный взнос менее 30% от рыночной стоимости жилья, обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору. При покупке квартиры со свидетельством о праве собственности у физического лица (вторичный рынок): при сроке кредита от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста заемщика), при сумме кредита от 300 000 до 1 500 000 руб., процентная ставка - 12,9%. При аналогичном сроке, но сумме кредита более 1 500 000 руб., процентная ставка - 14,4%.

При первоначальном взносе менее 20% (первичный рынок) и менее 30% (вторичный рынок), обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору. Страховая премия рассчитывается по тарифам страховых компаний. В случае отказа заемщика от личного страхования, процентная ставка может измениться.

В случае изменения сроков кредита/суммы кредита/размера первоначального взноса и наличия/отсутствия страхования заемщика, процентная ставка может измениться. Дополнительно может взиматься комиссия за перечисление денежных средств по тарифам банка.

Подробная информация о продукте, требования к заемщикам, а также перечень необходимых документов указаны на www.rosenergobank.ru. Условия действительны с 15.07.2015 г. КБ «РЭБ» (ЗАО). Лицензия ЦБ РФ №2211. Не является офертой. Реклама.

www.rosenergobank.ru

8-800-200-02-12
Звонок по России бесплатный

Марина ЦАРЕГОРОДЦЕВА: «Возможность купить собственную квартиру есть у каждого»



Программы государственного субсидирования ипотеки набирают обороты. Теперь все те, кто хотел приобрести жилье, но боялся брать кредит из-за высокой процентной ставки, могут осуществить свою мечту. Ведь в рамках кредитных программ с государственной поддержкой банки-участники существенно снизили ставки по ипотеке. Как работает эта программа и что необходимо, чтобы взять кредит на льготных условиях? На эти и другие вопросы ответила представитель Связь-Банка, директор Департамента развития бизнеса Московского региона Марина Анатольевна ЦАРЕГОРОДЦЕВА.

— **Марина, программа государственного субсидирования ипотеки действует с марта 2015 года. Расскажите, пожалуйста, много ли изменилось на рынке за это время?**

— С запуском программы государственной поддержки выдача кредитов в банках-участниках существенно возросла. Клиентов привлекают низкая процентная ставка и условия кредитования. Теперь возможность купить собственную квартиру есть у каждого. Ипотечная программа Связь-Банка с государственной поддержкой пользуется огромной популярностью. По состоянию на 1 августа Банк выдал кредиты на покупку жилья на сумму около 3 млрд рублей.

— **Какие ставки предлагает Связь-Банк в рамках своих ипотечных программ с государственной поддержкой и без нее? Действительно ли большая разница между ними?**

— Да. Например, наша ипотечная программа «Новостройка» – это программа без государственного субсидирования, по ней процентная ставка начинается от 14,9%* годовых. А по программам военной ипотеки и ипотеки с господдержкой – от 11%** и 11,9% годовых, соответственно*. Так что разница по ставкам между программой с господдержкой и без нее довольно существенна: 3% годовых. К тому же,

Банк предлагает специальные условия на ипотеку в разных регионах России, в Москве.

— **По кредитам на покупку жилья в каких регионах Банк предлагает самые низкие ставки?**

— Ставка на некоторые объекты снижена до 7-8% годовых. А в ряде регионов специальные акции застройщиков при поддержке Банка позволили снизить процентную ставку до минимума: 5,5-6% на первые годы кредитования. Снижение также коснулось ряда объектов в Санкт-Петербурге, Астрахани, Улан-Удэ, Владивостоке, Владимире, Волгограде, Воронеже, Екатеринбурге, Кемерово, Красноярске, Курске, Омске, Орле, Оренбурге, Тюмени, Ульяновске, Чебоксарах, Томске и др.

На сегодняшний день самую низкую процентную ставку предлагают в Самаре. Если первоначальный взнос заемщика превышает 50% стоимости приобретаемого объекта, процентная ставка на первый год кредитования составит 5,5% годовых. Эта акция распространяется на жилой комплекс «9 просека» ООО «Константа Капитал».

* При первоначальном взносе 50-90% и наличии обязательных и рекомендуемых видов страхования.

** При первоначальном взносе 20-90% и наличии обязательных и рекомендуемых видов страхования.

В Москве и Московской области, например, у клиентов есть возможность купить жилье в новостройках компаний ГК «Мортон» и ГК «Кортрос» со сниженной ставкой от 8 и 7% годовых, соответственно.

Я считаю, что в ближайшее время мы увидим еще более низкие ставки, ведь мы продолжаем активную работу с разными строительными компаниями.

— Каковы основные условия ипотеки в рамках программы с государственной поддержкой?

— В первую очередь ипотека с господдержкой направлена на приобретение жилой недвижимости. Это может быть квартира, дом или таунхаус с земельным участком. Длительный срок погашения кредита до 362 месяцев позволит распределить долговую нагрузку равномерно.

На итоговую стоимость кредита влияет ряд факторов. Это величина первоначального взноса – не менее 20% от стоимости квартиры; наличие обязательных и рекомендуемых видов страхования – личного и имущественного (при их отсутствии ставка увеличивается на 1,5%).

— Вы сказали, что максимальная сумма кредита может меняться в зависимости от города. Как именно?

— Если выбранный клиентом объект находится в Москве, Московской области или Санкт-Петербурге, то максимальная сумма составляет 8 млн рублей, а если объект расположен в другом регионе – то 3 млн рублей.

— Одинакова ли ставка по ипотеке со специальными условиями?

— Нет, ставка варьируется в зависимости от региона, компании-застройщика и конкретного объекта. В некоторых городах мы проводим несколько акций одновременно. Ставка также может меняться в соответствии с размером первоначального взноса, но на некоторые новостройки это правило не распространяется. Например, на квартиры в объектах ГК «ДСК» в Воронеже ставка фиксированная. Она составляет 9% годовых на первые два года кредитования независимо от суммы первоначального взноса.

— В течение какого срока действует скидка по ипотеке?

— В зависимости от выбранной новостройки специальные условия кредитования действуют от одного года до первых трех лет кредитования. Затем ставка составляет 11,9% годовых, если сумма первоначального взноса превышает 50% стоимости жилья, и 12% годовых, если эта сумма колеблется от 20 до 50%.

— Ранее Связь-Банк сообщал, что планирует выдать кредиты с господдержкой на сумму 3,7 млрд рублей. Эта цифра актуальна сегодня?

— Сегодня нам уже увеличили лимит до 5,2 млрд рублей. Мы идем с опережением графика и с учетом текущей динамики сможем освоить его.

— Перейдем к теме военной ипотеки. Отличаются ли ее условия?

— Да. Несмотря на то, что «Военная ипотека» – программа с государственной поддержкой, она сильно отличается от классической ипотеки, о которой мы говорили до этого. Главное – это величина ставки, она ниже, чем по классической ипотеке.

Также отличие в категории заемщиков. Взять кредит в рамках этой программы могут военнослужащие – участники накопительно-ипотечной системы через три года после вступления в эту систему. Кредит может быть направлен на покупку как первичного, так и вторичного жилья от застройщика. Сумма кредита составляет от 400 тыс. до 2,2 млн рублей. Он выдается на срок от 3 до 20 лет при условии, что на момент окончания кредитования заемщик должен быть моложе 45 лет. Минимальный взнос по военной ипотеке составляет 20%. Ставка не меняется в зависимости от суммы этого взноса, она всегда составляет 11% годовых.

— Каковы достижения Банка в целом по всем программам кредитования?

— К III кварталу 2015 года ипотечный портфель Связь-Банка достиг 55,2 млрд рублей, общий кредитный портфель частных клиентов составил 69,3 млрд рублей. Мы занимаем 23-е место среди российских банков по объему выданных кредитов. Также по объему выданных ипотечных кредитов Связь-Банк занял 7-е место на 1 июля в рейтинге РА «Эксперт». По программе государственного субсидирования ипотечных кредитов за период с марта по июнь 2015 года Связь-Банка находится на 8-м месте в Топ-40 по освоенным лимитам, сумме выданных кредитов, выполнению плана и эффективности работы. Нас сегодня все больше знают как розничный и ипотечный банк. Это говорит о том, что мы работаем для людей.

— Марина, спасибо большое за содержательную беседу. Мы желаем Вам и Вашему банку продолжать развивать столь значимое для нашей страны направление и не останавливаться на достигнутом!

— Спасибо, мы будем стараться!

Беседовала Оксана Петрова

ПО КИРПИЧУ:

как не ошибиться при покупке новостройки



Квартира в новостройке имеет преимущества. Среди них – неизношенные коммуникации, сравнительно низкая цена и «чистая» история. Однако у такой покупки есть и обратная сторона. Например, риски, связанные с затягивающейся сдачей дома. Как стать счастливым обладателем жилья и избежать возможных проблем?

Что, где, почему

Цена вопроса при покупке новостройки – разная. На нее влияет ряд факторов.

Как отмечает исполнительный директор офиса «Черемушки» агентства недвижимости Dream Realty **Ирина Тиховская**, стоимость квартир в новостройке Московской области зависит от удаленности от МКАД, метро или железнодорожной станции, транспортной доступности города.

Кроме того, важна развитость инфраструктуры, наличие школ,

детских садов и поликлиник поблизости.

Имеют значение и технологии строительства. Это может быть небольшое панельное здание серийного производства или монолитно-кирпичное строение. Поскольку временные затраты на постройку каждого из домов при одинаковом количестве квартир существенно отличаются (панельный дом на 400 квартир возводят в среднем за шесть месяцев, а монолитно-кирпичный – за 2-2,5 года), то и цена квартир в них также неодинакова.

По словам генерального директора «Метриум Групп» **Марии Литинецкой**, на стоимость квартир влияет и степень готовности дома. Разница между «котлованом» и готовым объектом может достигать 40-50%.

Сейчас цена новостроек снижается. Причина – сократившийся спрос со стороны покупателей. Многие девелоперы предлагают клиентам хорошие скидки, а ряд новых проектов уже вышли на рынок с существенным дисконтом.

Время – деньги

Предположим, клиент приобрел жилье в строящемся доме, заранее спланировал счастливый день переезда, нашел рабочих и даже присмотрел мебель. Только вот дату сдачи дома всё переносят, и переезд откладывается. И вот уже понравившийся диван из магазина забирают другие, а обладатель квартиры в новостройке продолжает ютиться в старой квартире.

С 2004 года действует Закон № 214 «Об участии в долевом

строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». В принципе, он защищает дольщиков (так называют покупателей квартир в новостройках) от недобросовестных застройщиков. Одна-

Панельный дом возводят в среднем за шесть месяцев, а монолитно-кирпичный – за 2-2,5 года. Потому и цена квартир в них – разная.

ко, по словам адвоката **Кирилла Иванова**, закон не защищает от рисков, связанных со сроками передачи заказчику выполненных работ – то есть квартиры.

Однако если застройщик не сдаст дом, когда положено, дольщик может обратиться в суд и потребовать возместить ущерб. Если сумма, указанная в иске покупателя, превышает 1 млн рублей, то он освобождается от уплаты государственной пошлины, рассказывает адвокат. Довольно часто дела по неустойкам решаются в пользу дольщиков. Только в 20% случаев им отказывают во взыскании средств, тогда как в 60% – удается получить компенсацию в размере от 50 до 200 тыс. рублей, и в 10% – свыше 500 тыс. рублей.

По словам директора департамента маркетинга и продаж ГК «Лидер» **Дмитрия Пантелеймонова**, дольщик имеет право требовать от застройщика, задерживающего сдачу дома, неустойку в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка за каждый день просрочки.

Генеральный директор финансовой корпорации «Проффинанс» **Наталья Быцко** советует

дождаться приемки, не подписывать в акте, что претензии отсутствуют и подать иск на взыскание неустойки. Если привлечь к этому делу юриста, то и расходы на оплату его услуг можно включить в иск. Чтобы повысить шансы на успех,

лучше обращаться с коллективными исками от всех дольщиков.

Осторожный выбор

Но все же лучше не искать правды в суде, а сразу выбрать надежного застройщика. Такого, который и дом качественный построит, и со сроками не подведет.

Для этого нужно обратить внимание на репутацию компании. Идеальный вариант – известный девелопер, который долго работает на рынке. Также нужно изучить, какие проекты компания уже реализовала. Узнать, есть ли среди них незавершенные.

По словам исполняющей обязанности директора департамента по связям с общественностью ГК ПИК **Натальи Михна**, железный аргумент в пользу застройщика – включение его в список системообразующих предприятий российской экономики. Сегодня в этот перечень входит несколько девелоперских компаний. В случае ухудшения ситуации на рынке они могут претендовать на получение государственных гарантий.

«Также можно ознакомиться с информацией на сайте Арбитражного суда. Там есть данные о том, были ли судебные разбира-



тельства по поводу банкротства данной фирмы. Загляните и на сайт Федеральной налоговой службы – узнаете, платит ли компания налоги», – рекомендует председатель совета директоров «Бест-Новострой» **Ирина Дорехотова**.

Следует проверить правоспособность застройщика. Для этого надо получить выписку из Единого

И, наконец, обратите внимание на аккредитацию застройщика в банках. «Чтобы дать одобрение по конкретному объекту недвижимости, кредитные организации тщательно изучают всю документацию, финансовое состояние и операционную деятельность девелопера», – утверждает Наталья Михна. Следовательно, компании, с которыми

участок. В проектной декларации прописаны конструктив дома (панель, монолит), этажность, площади квартир.

Реструктурировать нельзя погасить

Очень часто, особенно до кризиса, для покупки новостроек люди брали ипотеку. Многие заемщики при этом до сдачи дома проживали в съемной квартире. Для них затягивание сроков строительства – вдвойне драматично. Ведь тогда приходится и банку платить, и арендодателю.

Что делать, если платежи стали неподъемными? Нужно срочно поставить в известность об этом банк и попросить реструктурировать долг. Реструктуризация означает временное снижение размера ежемесячных платежей. В конечном итоге денег банку вам придется отдать столько же, но для кого-то полгода «финансовой передышки» – уже спасение.

Если застройщик не сдаст дом, когда положено, должник может обратиться в суд и потребовать возместить ущерб.

го государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ). Это дает уверенность в том, что компания не подвергалась реорганизации и тем более ликвидации.

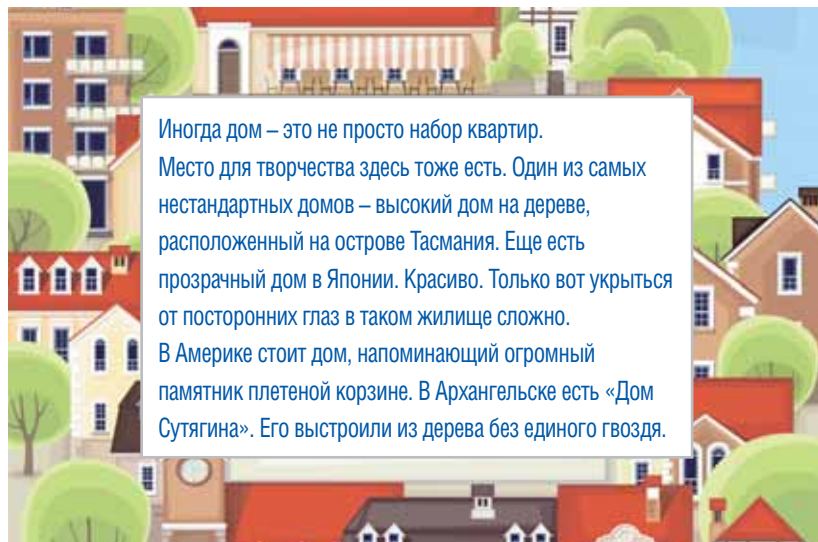
Еще один фактор надежности – публичность компании, а также ее готовность раскрывать финансовую отчетность по международным стандартам.

работают по ипотеке сразу несколько банков, относительно надежны.

Но даже когда все эти «тесты» компания прошла успешно, нельзя упускать из вида проектную декларацию. У девелопера должно быть разрешение на строительство, а также правоустанавливающие документы на земельный

По данным Кирилла Иванова, банки часто отказывают в реструктуризации долга без объяснения причин. Ведь введение этой опции – право кредитора, а не обязанность. Эксперт рекомендует заранее предусмотреть этот момент, и еще до заключения кредитного договора узнать у менеджеров банка, возможна ли реструктуризация по кредиту и на каких условиях.

По словам начальника управления проведения и сопровождения ипотечных сделок Локо-Банка **Ирины Миловой**, для реструктуризации задолженности нужно предоставить в банк копию трудовой книжки, справки, подтверждающие доход, рефинансируемые кредитные обязательства (договор на кредит), свидетельство о праве собственности на квартиру.



Иногда дом – это не просто набор квартир. Место для творчества здесь тоже есть. Один из самых нестандартных домов – высокий дом на дереве, расположенный на острове Тасмания. Еще есть прозрачный дом в Японии. Красиво. Только вот укрыться от посторонних глаз в таком жилище сложно. В Америке стоит дом, напоминающий огромный памятник плетеной корзине. В Архангельске есть «Дом Сулягина». Его выстроили из дерева без единого гвоздя.

Не испортит ли реструктуризация кредитную историю? «Такая процедура не станет черным пятном в биографии заемщика. Напротив, умение признавать свои финансовые проблемы и самостоятельно делать шаг для

их разрешения – показатели надежного и зрелого клиента, который не пытается уйти от ответственности», – полагает Кирилл Иванов. **И**

Дарья Гетманова

30 сентября – 2 октября

ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы



1 500 участников
40 мероприятий
250 докладов

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ:

СЧИТАЕМ ПО-НОВОМУ



Новый налог на имущество физических лиц (на недвижимость) был введен с начала этого года. И хотя платить его россиянам (да и то пока не всем) придется с 2016 года, пугающие слухи уже давно ходят по стране, и люди ждут налоговых квитанций с огромными счетами. Но так ли страшен на самом деле новый налог?

Ставки и льготы

С 2015 года налог на имущество физических лиц рассчитывается по-новому не на всей территории России, так как еще не везде завершена кадастровая оценка объектов недвижимости. С его введением местные власти могут «тянуть» вплоть до 2020 года. Сейчас «процесс пошел» только в 28 регионах (Москва и Московская область, Татарстан, Башкирия, Бурятия, Коми и др.). Но и здесь платить по-новому собственники начнут только

через год, поскольку в 2015-м пошлина взимается за 2014 год.

Главное изменение состоит в том, что раньше налог на недвижимость исчислялся исходя из инвентаризационной стоимости объекта, а теперь будут учитывать кадастровую стоимость. Она всегда приближена к рыночной и не допускает оценки столичных квартир всего в несколько сотен тысяч рублей. Кадастровая стоимость, как правило, выше инвентаризационной, следовательно, и налоговая база будет больше.

Налоговый кодекс определяет для квартир, жилых домов, гаражей и мелких хозяйственных построек (бань, сараев и т.п.) базовую ставку в 0,1% от их кадастровой стоимости. Другие объекты (например, хозяйственные постройки площадью более 50 кв.м) облагаются по ставке в 0,5%.

Следует принимать во внимание, что ставки, прописанные в кодексе, базовые. Местные власти вправе менять их, либо увеличивая (но не более чем в три раза), либо уменьшая вплоть до нуля. Таким образом, по основной группе жилья ставка налога может колебаться от 0 до 0,3% кадастровой стоимости. В Москве, например, ставка в 0,1% действует только для недвижимости, кадастровая стоимость которой не превышает 10 млн рублей. Для объектов, оцененных в сумму от 10 до 20 млн, она составляет 0,15%, от 20 до 50 млн – 0,2%, для более дорогой недвижимости – 0,3%.

Отдельные категории граждан имеют право не платить

налог на имущество. Это пенсионеры, инвалиды первой и второй группы, инвалиды детства, военные со стажем свыше 20 лет и т.д. Полный список категорий льготников можно найти в статье 407 Налогового кодекса РФ. Правда, они освобождаются от налога лишь по одному объекту недвижимости каждого вида. Например, если у пенсионера есть две квартиры, дача и гараж, то за одну из квартир платить все-таки придется.

Еще большее значение, чем льготы, имеют вычеты, поскольку они распространяются на все объекты жилой недвижимости. «Законодательством предусмотрены следующие вычеты (уменьшение налоговой базы): 20 кв.м для квартир, 10 кв.м для комнат, 50 кв.м для частных жилых домов», — объ-

Раньше налог на недвижимость исчислялся исходя из инвентаризационной стоимости объекта, а теперь будет учитывать кадастровую стоимость. Она не допускает оценки столичных квартир всего в несколько сотен тысяч рублей.

ясняет управляющий партнер юридической компании «Юри-стат» **Станислав Григорьев**. Размер вычетов также имеет местную «поправку»: муниципалитеты могут их увеличивать, но не вправе уменьшать.

«Мы ждем перемен»?

Так насколько больше денег придется теперь отдавать государству? Эксперты считают, что хотя итоговая сумма налога увеличится практически для всех владельцев недвижимости, се-

рьезными финансовыми трудностями им это не грозит.

«Для большинства рядовых граждан, владеющих квартирами эконом-класса, налоговое бремя возрастет незначительно. Что касается владельцев недвижимости бизнес- и элитного класса, то для них налоговая нагрузка может вырасти серьезно — в пять и более раз. Но для данной категории населения уплата налогов не является неподъемной статьей расходов», — отмечает генеральный директор компании «Метриум Групп» **Мария Литинецкая**. При этом эксперт не отрицает, что и владельцы жилья эконом-класса в центральных районах Москвы почувствуют значительные изменения, а некоторых из них новый налог, возможно, «заставит» переехать на окраины столицы.

Естественно, в других городах России, где рыночная стоимость жилья в разы отличается от московской, налоговая нагрузка возрастет в меньшей степени. Это будет зависеть и от политики местных властей, которые могут менять ставки и увеличивать размеры вычетов.

Среди «групп риска», которые должны испытать заметное увеличение фискального бремени, эксперты называют владельцев старого жилья (его инвентаризационная стоимость в наи-

большей степени отличается от рыночной), больших квартир (в этом случае минимизируется значение вычета) и апартаментов. «Апартаменты относятся к нежилому фонду, базовая ставка для них увеличена до 0,5% от кадастровой стоимости; кроме того, владельцы апартаментов будут лишены налогового вычета с 20 кв.м», — объясняет директор по развитию АН «Новая недвижимость» **Дмитрий Кондратьев**.

Любопытно, что на фоне общего повышения налоговой нагрузки отдельные немногочисленные владельцы недвижимости, возможно, увидят обратный процесс. И опять-таки благодаря вычетам. Так, уменьшится сумма налога может для обладателей компактных квартир-студий и маленьких дачных домиков.

Как рассчитать налог?

Наверняка многие владельцы недвижимости захотят заранее рассчитать, сколько им придется платить государству по новым правилам. Сделать это несложно. Нужно лишь знать площадь квартиры (дома) и ее кадастровую стоимость, а также ставки налога для своего региона.

Получить информацию о кадастровой стоимости можно на сайте Росреестра. Там есть интерактивная кадастровая карта, на которую в идеале должны быть нанесены все объекты недвижимости в стране. «В настоящий момент не вся информация внесена в указанную карту, — отмечает Станислав Григорьев. — Но информацию о кадастровой

стоимости жилья также можно узнать, обратившись в территориальные управления Росреестра с соответствующим запросом». Такой запрос можно сделать и на сайте Росреестра, ответ должен прийти через пять рабочих дней. Эта услуга является бесплатной.

Налоговые ставки можно узнать на сайтах Федеральной налоговой службы.

Формула расчета годового налога предельно проста: кадастровая стоимость умножается на соответствующую ставку. В случае с жилыми объектами применяется вычет, и задача становится чуть сложнее. Поясним на примере.

Предположим, московская однокомнатная квартира площадью 38 кв.м оценена в 6,8 млн рублей. Ставка составляет 0,1%. Для начала вычислим кадастровую стоимость одного кв.м данной квартиры:

$$6\,800\,000 : 38 = 178\,947,36 \text{ рубля.}$$

Определяем налоговую базу с учетом вычета:

$$178\,947,36 \times (38 - 20) = 3\,221\,052,4 \text{ рубля.}$$

Налог составит:

$$3\,221\,052,4 \times 0,001 = 3\,221 \text{ рубль } 05 \text{ копеек.}$$

Однако такой будет итоговая сумма лишь на пятый год после введения в регионе «кадастрового» исчисления (в Москве и прочих городах, уже запустивших процесс, — в 2019 г.). До этого

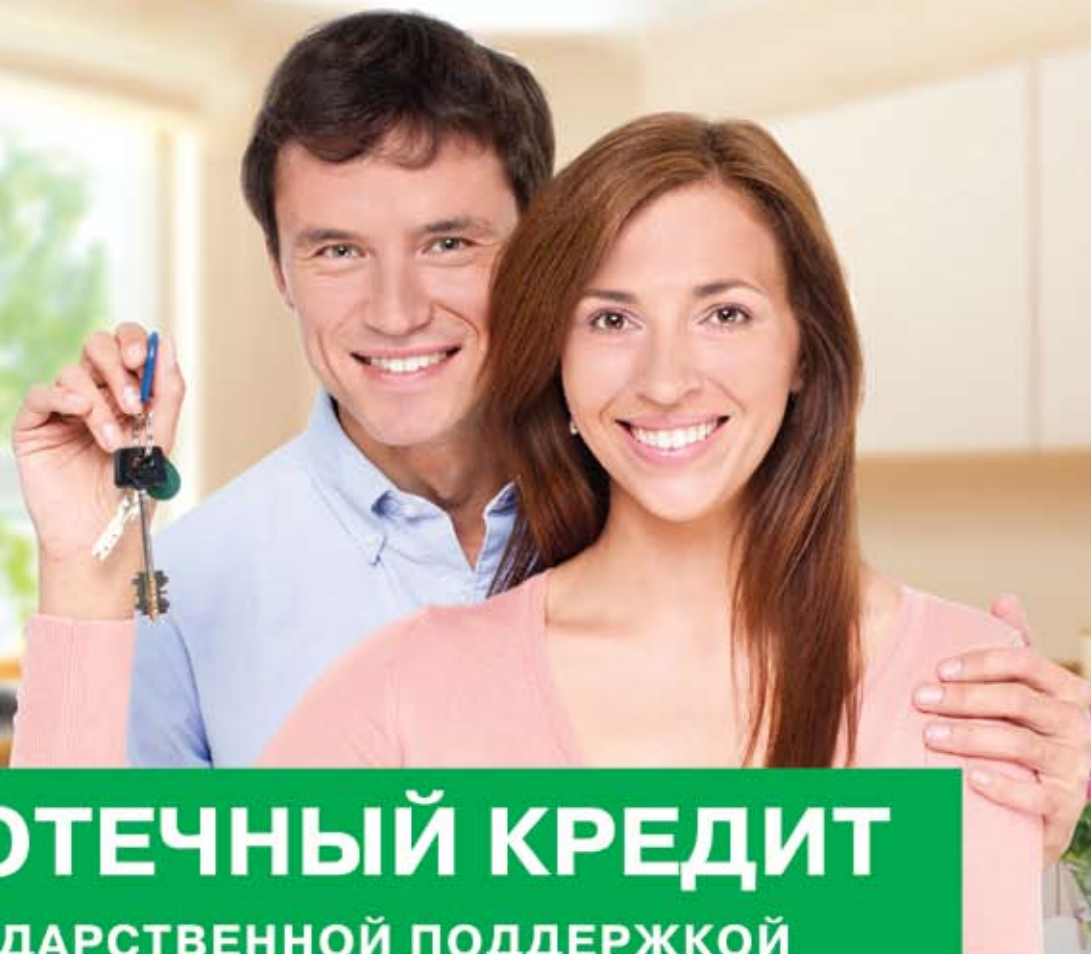
времени действует «переходный период», призванный смягчить увеличение налогового бремени. Так, в первый год применения «кадастрового» расчета владельцы недвижимости будут платить сумму, на 20% состоящую из «нового» налога, а на 80% — из «старого».

Если цифры не сошлись

В том случае, если самостоятельно рассчитанная сумма налога заметно отличается от указанной в пришедшей квитанции, надо обратиться в местную инспекцию Федеральной налоговой службы. «Нужно понять, на основании каких данных был сформирован налог. Если он некорректно начислен ИФНС, их действия можно обжаловать в вышестоящем налоговом органе», — разъясняет Станислав Григорьев.

«Если же ошибка, по мнению собственника недвижимости, допущена не в расчетах, а в самой кадастровой оценке, он должен проверить кадастровый паспорт своего объекта в Росреестре на предмет справедливости исходных данных (например, площади объекта)», — дополняет Дмитрий Кондратьев. Если ошибка не найдена, следует обратиться в независимую оценочную компанию и получить ее заключение о стоимости недвижимости. С этим документом (конечно, если итог оценки устраивает жалобщика) можно подавать заявление в комиссию по оспариванию кадастровой стоимости при территориальном управлении Росреестра или в арбитражный суд. И

Алексей Прокотьев



ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

от **11,9%** ГОДОВЫХ
В РУБЛЯХ до **30** ЛЕТ
СРОК КРЕДИТА

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ

**«БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)»
ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ АКЦИОНЕРОМ ПАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК» – 99,6504% АКЦИЙ.**

Цель кредита – на приобретение у юридического лица на первичном рынке готового жилого помещения, либо находящегося на этапе строительства. Размер кредита: от 400 тыс. руб. до 8 млн руб. (в случае, если объект жилой недвижимости расположен на территории г. Москвы, МО, СПб); от 400 тыс. руб. до 3 млн руб. (в случае, если объект жилой недвижимости расположен на территории РФ за исключением г. Москвы, МО, СПб). Процентная ставка – 11,9% годовых (при размере первоначального взноса от 50% стоимости жилой недвижимости); 12% годовых (при размере первоначального взноса от 20% до 49% стоимости жилой недвижимости). При отсутствии имущественного и/или личного страхования (всегда), а также при отсутствии страхования на последующие годы после выдачи кредита и/или несоответствии параметров страхования по рекомендуемым или обязательным видам страхования требованиям Банка, процентная ставка увеличивается на 1,5%.

КОНТАКТ-ЦЕНТР: 8 (800) 500-00-80

(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

www.sviaz-bank.ru

ПАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 21.11.2014 г. Реклама.



ВОЕННАЯ ИПОТЕКА

ОБНОВЛЕННЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ!

11%

Годовых
в рублях

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ
«БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)»
ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ АКЦИОНЕРОМ ПАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК» – 99,6504% АКЦИЙ.**

Цель кредита – на приобретение у юридического лица на первичном рынке готового жилого помещения, либо находящегося на этапе строительства. Размер кредита: от 400 тыс. руб. до 2,2 млн руб. Срок кредита: от 3 до 20 лет (но не более периода времени, за который заемщику исполнится 45 лет). Минимальный первоначальный взнос – 20% от стоимости жилой недвижимости (сумма накопительных взносов, указанная в свидетельстве о праве участника НИС на получение целевого жилищного займа, учитывается). Процентная ставка – 11% годовых. Обязательный вид страхования: имущественное страхование предмета залога (после завершения строительства).

КОНТАКТ-ЦЕНТР: 8 (800) 500-00-80

(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

www.sviaz-bank.ru

ПАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 21.11.2014 г. Реклама.

ИПОТЕКА ОТ СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНКА:

недорого, просто, надежно

Рынок ипотеки сегодня переживает не самые лучшие времена. Виною этому и общий рост цен, и снижение покупательской активности. При этом многие люди все еще остаются без собственного жилья. Как решить квартирный вопрос? Эксперты советуют обращаться к ипотеке с господдержкой. В рамках этой программы субсидированный кредит выдают под 12% годовых.

Напомним, что в марте 2015 года некоторые крупные банки снизили процентные ставки до «приемлемых» 17,18%, а еще ранее, в феврале, средний показатель зафиксировали на уровне 19,26%. Получается, что субсидированный кредит – предприятие довольно выгодное.

*«Как взять такой кредит?»
и «К чему нужно быть готовым, оформляя ипотеку с господдержкой?».
На эти вопросы журналу «Ипотека и кредит» ответили представители Сургутнефтегазбанка, одного из участников госпрограммы.*



Для участия в программе у заемщика должен быть первоначальный взнос. Его размер – не менее 20% от стоимости квартиры. У заемщика должна быть стабильная зарплата, которую можно подтвердить документально. Кроме того, стоимость жилья не должна превышать 8 млн рублей, если речь идет о квартире в Московском регионе или Санкт-Петербурге. «Если же человек приобретает недвижимость в других регионах России, то она не должна быть дороже 3 млн рублей», – комментирует председатель Правления Сургутнефтегазбанка **Андрей Король**.



Итак, деньги накопили, нашли банк. Осталось только выбрать квартиру. Какие компании-застройщики сегодня являются участниками программы?

«Наш банк сотрудничает со многими столичными застройщиками. Это «Метриум Групп» и «НДВ-Недвижимость», Est-a-tet и «Квартал А101», «Сезар Групп» и ГК «МИЦ», а также «Миэль», ФСК «Лидер», «ОПИН» и «МР Групп». Сейчас мы работаем с ними по вопросу снижения процентной ставки для клиентов нашего банка. Думаю, что скоро сможем сделать по-настоящему выгодное предложение – конкурентную ставку», – рассказывает заместитель председателя Правления Сургутнефтегазбанка **Дмитрий Чаплин**.

Действительно ли выгодна ипотека с господдержкой? В чем ее преимущества? По словам Андрея Короля, полгода назад ситуация с процентными ставками была значительно хуже. В то же время, сегодня государство субсидирует банку 3% от ипотечных займов. В итоге люди получили пониженную процентную ставку, а застройщики – покупателей новых квартир, количество которых заметно увеличилось.

Однако в сегодняшних экономических условиях платить по ипотеке для некоторых клиентов стало намного сложнее. Что делать таким заемщикам? Куда обращаться при возникновении финансовых проблем?

В Сургутнефтегазбанке достаточно лояльно относятся к таким клиентам. Заемщики банка могут рассчитывать на реструктуризацию долга, а также на то, что им изменят график и сроки выплат кредита. Но в настоящее время количество подобных обращений выросло незначительно – меньше чем на 1%.

«Мы продолжаем сотрудничать с теми заемщиками, у которых есть сложности с погашением кредита. Каждый такой случай мы рассматриваем в индивидуальном порядке. Кроме того, у нас есть отдельная структура, которая работает с розничными заемщиками», – заверила заместитель председателя Правления Сургутнефтегазбанка **Вера Потапова**. И

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

Московский филиал ЗАО «СНГБ»
г. Москва, Ананьевский пер., д. 5, стр. 3.
Тел.: +7 (495) 608-00-02, 8-800-775-88-04.

www.sngb.ru

ИПОТЕКА

С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ
в Сургутнефтегазбанке

СНГБ

БАНК НАШЕГО ГОРОДА

С нами новоселье ближе!

Процентная ставка

11,2%*



Сумма кредита: для покупки жилого помещения, находящегося на территории г. Москвы, Московской обл., г. Санкт-Петербурга – до 8 млн руб.; для покупки жилого помещения, находящегося на территории Тюменской обл., в том числе на территории ХМАО-Югры, а также на территориях иных субъектов Российской Федерации, кроме г. Москвы, Московской обл., г. Санкт-Петербурга – до 3 млн руб. Срок кредита – до 362 месяцев (включительно). Первоначальный взнос – не менее 20% от стоимости жилого помещения. Ежегодное страхование предмета залога – обязательно. Схема гашения кредита – аннуитетная. Под аннуитетными платежами в кредитном договоре понимаются равные ежемесячные платежи в течение всего срока действия кредита (за исключением первого и последнего месяцев), выплачиваемые в счет возврата кредита и уплаты процентов по нему. Общее количество платежей определяется как количество месяцев до окончательного срока возврата кредита, начиная с первого месяца гашения. Обеспечение кредита – залог приобретаемого жилого помещения (дополнительно предоставляется отчет оценщика об оценке предмета залога). Требования к заемщику: возраст – от 21 года до 70 лет; стаж работы – не менее 6 месяцев; уровень заработной платы – не менее 15 000 рублей; место регистрации – Российская Федерация. Соответствие заемщика установленным требованиям не является обязанностью ЗАО «СНГБ» выдать кредит. Информация носит справочный характер и не является публичной офертой. Данные актуальны по состоянию на сентябрь 2015 г. до появления новой информации. *При условии ежегодного личного страхования заемщика и ежегодного страхования предмета залога. При отсутствии страхования, предусмотренного кредитным договором, процентная ставка увеличивается на 0,8%.



Ирина АСЛАНОВА: «Ипотека позволяет начать жить лучше уже сегодня»

Чем выгодна ипотека и почему не надо ее бояться, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказала заместитель председателя правления банка «ДельтаКредит» Ирина Асланова.

— **Ирина, сейчас подходящее время для покупки недвижимости?**

— Думаю, что сейчас выгодно приобретать недвижимость как для собственного проживания, так и с целью инвестирования, например, для возможной последующей перепродажи.

В ноябре-декабре прошлого года, когда стал расти курс доллара, мы наблюдали огромный всплеск покупательской активности на рынке жилья. Люди снимали деньги с депозитов и вкладывали их в недвижимость. Сейчас мы наблюдаем то же самое.

— **В пользу чего сделать выбор: новостройки или вторичного жилья?**

— Сейчас большой спрос на новостройки, потому что благодаря программе госсубсидирования можно получить кредит под 12% годовых и даже дешевле. У банков больше половины кредитов выдаются на покупку жилья на первичном рынке. Но для того чтобы въехать в новостройку, клиенту придется ждать, пока дом будет достроен и сдан. Поэтому если у вас стоит цель переехать прямо сейчас, то стоит рассмотреть уже готовую квартиру на вторичном рынке.

На вторичке пока ставки выше — в среднем 14-16%. Однако, взяв деньги, под такие проценты, вы сможете въехать в свою квартиру уже сейчас. И потом, когда ипотека подешевеет, можно будет рефинансировать свой кредит в другом банке. То есть взять деньги по более

низкой ставке и погасить существующие долговые обязательства.

— **Когда выгодно рефинансироваться? При какой разнице в ставках?**

— Рефинансировать кредит имеет смысл, когда ставки снижаются хотя бы на 1-2%. И в том случае, если до погашения кредита осталось еще много времени.

Не менее выгодно делать частичное досрочное погашение ипотеки. Тогда итоговая переплата будет меньше. По статистике большинство заемщиков гасят кредит досрочно: за 5-7 лет.

— **По вашему мнению, ипотеки не стоит бояться?**

— Какова вероятность того, что вы накопите несколько миллионов на покупку квартиру в будущем? Сколько лет понадобится для этого? На мой взгляд, ипотека — это продукт, который позволяет вам начать жить лучше уже сегодня. Поэтому бояться этого не стоит.

— **Некоторых людей пугает то, что ипотечная квартира находится в залоге у банка. Они считают, что это жилье им не принадлежит.**

— При покупке недвижимости выдается свидетельство о собственности, где написано, что владельцем является заемщик. Квартира просто находится в залоге у банка до погашения кредита.

— **Но если человек не будет платить по кредиту, то банк его выселит.**

— Банк имеет на это полное право. Он дал деньги на покупку этой

квартиры и может рассчитывать на их возвращение. Чтобы избежать возможных проблем, надо адекватно оценивать свои силы и заранее понимать, стабильно ли ваше материальное положение и сможете ли вы возвращать кредит.

— **Какую часть своих заработков заемщик может тратить на погашение ипотеки, чтобы жить при этом можно было комфортно?**

— Максимум 50-60% от своего ежемесячного дохода.

— **Обычно ставка по ипотеке устанавливается на весь срок кредитования. Но есть программы, по которым проценты могут изменяться. Например, ипотека с комбинированной ставкой. Что это такое?**

По ипотеке с комбинированной ставкой первые пять лет вы платите фиксированную сумму, затем проценты по кредиту привязываются к ставке Мосспрайм. Это ставка, по которой российские банки выдают кредиты друг другу. Такой кредит подходит для людей, которые хотят погасить долг быстро, в течение нескольких лет.

Узнать величину ставки Мосспрайм можно на сайте Центрального банка. Данные по ставке ежеквартально пересматриваются.

До конца прошлого года ипотечная программа с комбинированной ставкой была выгодной, потому что тогда ставка Мосспрайм был невысокий. Сейчас удобнее пользоваться стандартными ипотечными программами. **И**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2015

24-27 СЕНТЯБРЯ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА

Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

Четверг - 11:00 - 19:00

Суббота

Воскресенье 11:00 - 17:00

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Приглашение действительно на 2 лица. Дает право бесплатного входа в ЦДХ во время работы выставки.



АССОЦИАЦИЯ
ИНВЕСТИТОРОВ МОСКВЫ

- ВСЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ОБЛАСТИ
- ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – КОТТЕДЖИ, ТАУНХАУСЫ
- ЦЕНТР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (ВСЕ ВИДЫ ЖИЛЬЯ)
- ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
- ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

ТОЛЬКО ЗДЕСЬ!

- Акции и скидки от застройщиков и агентств недвижимости!
- Бесплатные консультации и помощь в сложных вопросах!
- Недвижимость, как источник дохода
- Налоги и оформление
- Ипотечные предложения от всех банков
- Государственные и городские социальные программы
- Оценка недвижимости

26-27 сентября
**ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ**
АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

**ДЕТСКИЙ
ГОРОДОК**
Анимационная программа
для Ваших детей
2 этаж, ЦДХ

0+

www.exporealty.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫСТАВКИ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫСТАВКИ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫСТАВКИ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ФОРУМА RREB



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ФОРУМА RREB



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
**НЕДВИЖИМОСТЬ
ЦЕНЫ**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
Яндекс. Недвижимость

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР
Индикаторы
рынка
недвижимости

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
CIAN.RU

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
Из рук в руки

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ ПАРТНЕР
МЕДИАКОММУНИКАЦИИ
КОНСОЛЬСКАЯ
ПРАВДА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
gazeta.ru

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС
ПРОФЕССИОНАЛОВ
Y.ZU
Все недвижимости

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
найди квартиру

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
DOMAMKAD.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
REALTORU

ВЕДУЩИЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
move.SU

ВЕДУЩИЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
NOVOSTROY.M.RU

ДЕЛОВОЙ
ПАРТНЕР
Repa

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА RREB
профиль

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
reality

ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР
ВМ
ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЧЕЛОВЕК ЧЕЛОВЕКУ — БАНК:

чем удобно P2P-кредитование?



В России, как и во всем мире, в последние годы растет популярность нового вида кредитования, позволяющего брать в долг у физических лиц под проценты без посредничества кредитных организаций. Это направление, известное как P2P-кредитование, может стать актуальным для многих заемщиков в условиях ужесточения кредитной политики банков.

Кто из нас предпочтет идти за кредитом в банк, если можно занять денег у знакомого — меньше потерянного времени, пустых формальностей и больше возможностей договориться, если вдруг придется отложить возврат долга. Несмотря на пословицу «дружба дружбой, а деньги врозь», межличностные финансовые взаимоотношения оставляют заемщику гораздо больше свободы, чем кредитный договор с банком.

Идея прямого кредитования людьми друг друга, без по-

средничества банков, в начале 2000-х вдохновила предпринимчивых британцев на создание онлайн-сервиса, позволяющего брать в долг у случайных кредиторов — таких же пользователей сайта, как и сами заемщики. Так появился Zora.com (Zone of Possible Agreement) — первый сервис P2P-кредитования. P2P расшифровывается как peer to peer, то есть «кредитование среди равных». С тех пор P2P стремительно набирает обороты не только на Туманном Альбионе, но и в других странах — в США, Австралии и Китае. Россия также не осталась в стороне от финансового прогресса — сегодня подобные финансовые сервисы есть и в Рунете.

Первые проекты в этой сфере были запущены в 2010 году: пионерами стали «КредитВсем» и «Биржа кредитов». Позднее на рынок вышли компании «Вдолгру», «БезБанка», Fingoogo, Loanberry и др. На данный момент функционирует множество международных и отечественных сайтов, предлагающих возможности P2P-кредитования, с разным уровнем сервиса и гарантий для пользователей. Все они, по сути, оказывают одну и ту же услугу: дают возможность потенциальным заемщикам и кредиторам найти друг друга.

В России деятельность P2P-сервисов не регулируется какими-то специальными законами. Этот бизнес ведется по принципу «всё, что не запрещено, разрешено». «В законодательстве нет требований к компаниям, занимающимся P2P-кредитованием, о наличии

лицензии кредитной организации. Но на практике проще организовывать работу P2P-площадки, получив статус микрофинансовой организации (МФО). Например, ресурсы, на которых P2P-сервисы размещают свою рекламу, часто настаивают на публикации в рекламных материалах номера лицензии кредитной организации. Если же компания является МФО, к ней предъявляются другие требования: по закону ей не нужна лицензия, достаточно регистрации в госреестре», — объясняет директор по маркетингу Fingoogo **Эви Скрынник**. В связи с этим многие компании в сфере P2P-кредитования зарегистрированы в качестве МФО. Своим клиентам-заемщикам они предлагают как собственные микрозаймы, так и P2P-кредиты от физических лиц.

Кредит: из рук в руки

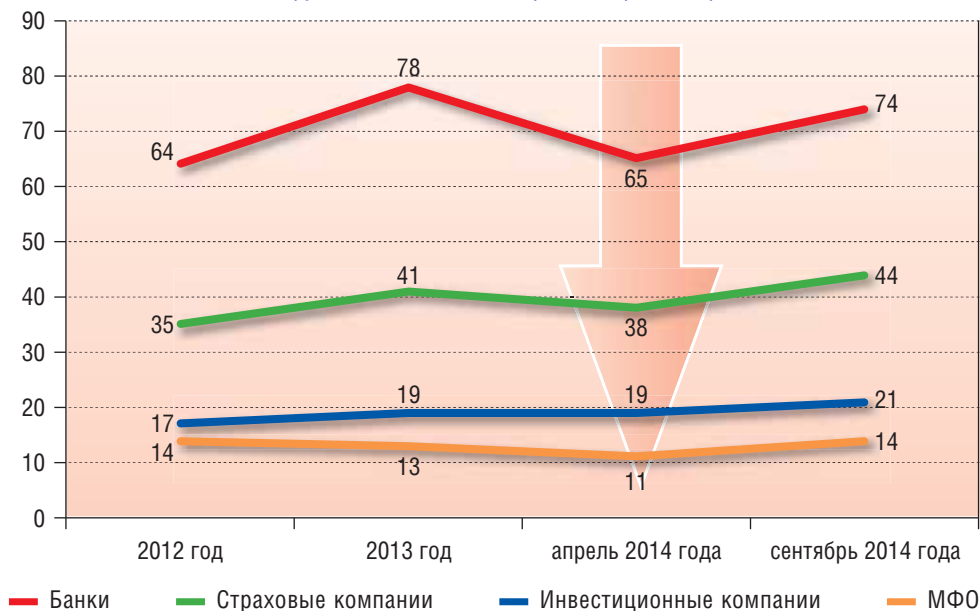
Теоретически сервисы P2P делают процесс кредитования максимально простым для обеих сторон. Все действия участники системы могут выполнять онлайн, находясь в любой точке земного шара. В большинстве случаев новый пользователь бесплатно регистрируется на сайте в качестве потенциального кредитора или заемщика. Кредитору достаточно пройти процедуру идентификации личности (для этого обычно запрашиваются данные паспорта и еще одного документа — ИНН, СНИЛС или полиса ОМС). Заемщику требуется предоставить также информацию о своей кредитной истории, профессиональной

деятельности и имеющейся собственности в соответствии с вопросами анкеты. После этого ему присваивается кредитный рейтинг, на основании которого займодавцы будут делать вывод о его платежеспособности.

Затем заемщик оформляет заявку на получение кредита, в которой указывает сумму, назначение, срок и максимально допустимую процентную ставку (обычно не ниже рекомендованного уровня ставок, автоматически определяемого системой в соответствии с кредитным рейтингом). Цель кредита сообщается формально, так как никакого обеспечения по займу или подтверждения целевого использования средств не требуется. Поручители и созаемщики здесь не нужны.

Как только заявка появляется в ленте сервиса, кредиторы (чаще их называют инвесторами) могут акцептовать ее, то есть предложить полное или частичное финансирование. Как правило, пользователям сервисов P2P предоставляются групповые займы, то есть необходимые заемщику средства поступают от нескольких кредиторов. Фактически это происходит следующим образом: кто-то, например, хочет получить кредит в размере 40 тыс. рублей на поездку в Египет, и вернуть его в течение полугода. В первый же день на его заявку откликаются, допустим, два кредитора: один готов ссудить 10 тыс. рублей, второй — 6 тыс. После того как эти два инвестора акцептовали заявку, у нее появляется индикатор: обеспечение на 40% (то есть на 16 тыс. из 40 тыс.

Степень доверия финансовым организациям,
% от группы «Полностью доверяю / скорее доверяю»



Источник: Национальное агентство финансовых исследований

рублей). В течение нескольких дней заявка остается активной, пока не найдутся другие желающие ее софинансировать. Как только индикатор обеспеченности достигнет 100%, между компанией, предоставляющей P2P-сервис, и заемщиком будет заключен электронный договор, а деньги перечислят на его счет. За оказанные услуги компании-посредники взимают комиссию (от 0,5 до 10% от суммы займа или в фиксированном размере). Обычно комиссию оплачивает заемщик, но некоторые P2P-сервисы получают вознаграждение от всех участников сделки. Многие P2P-площадки зарабатывают также на платных дополнительных услугах для заемщиков и кредиторов. Например, на сайте «Вдолг.ру» заемщику предлагается воспользоваться опцией «Расширенная проверка кредитоспособности пользователя»

за 130 рублей. Сайт Fingoogo за 1 тыс. рублей в месяц готов предоставлять расширенный сервис для кредитора, сообщая ему скрытые в бесплатной версии социально-демографические данные о заемщиках.

Групповые займы привлекательны для инвесторов тем, что позволяют разделить и тем самым существенно снизить риск невозврата. Например, инвестор, вкладывающий в P2P-систему 150 тыс. рублей, может выдать три кредита по 50 тыс. рублей, а может акцептовать 100 заявок, предоставив по каждой всего 1,5 тыс. рублей. Во втором случае вероятность столкнуться с недобросовестным заемщиком выше, но суммы, которыми рискует кредитор, незначительны.

Для заемщика же групповой кредит не представляет никаких неудобств — для него такой заем

является единым и погашает он его по обычной схеме через сайт, администрация которого сама распределяет каждый платеж между соинвесторами пропорционально их долям.

Доверяй, но проверяй

Безусловно, система P2P-займов гораздо более демократична, чем традиционное банковское кредитование. Доступ к кредитам «между равными», в зависимости от правил онлайн-сервисов, получают люди от 20 до 70 лет, с полной или неполной занятостью и даже с просрочками по кредитам в прошлом. При этом им не нужно собирать справки и доказывать свою состоятельность — достаточно отправить на P2P-сайт заполненную анкету, данные паспорта и других запрашиваемых системой документов. Но это не означает, что любой желающий получит доступ к кредитам.

Большинство P2P-сервисов проводит скоринг потенциальных заемщиков. По правилам сайта «Вдолг.ру», каждая новая анкета проходит через несколько процедур проверки данных, выполняемых как автоматически, так и лично сотрудниками. При этом используются данные БКИ, базы судебных приставов и другие источники информации, заявителям делают проверочные звонки.

Компании не имеют права передавать полученную персональную информацию третьим лицам, поэтому, как правило, подробные результаты проверки не сообщаются кредиторам — при выборе заемщиков они ори-

ентируются на присвоенный тем кредитный рейтинг. Однако некоторые сервисы, в частности Loanberry, размещают в публичном профиле пользователя краткий обезличенный вариант отчета о результатах проверки, предварительно скрыв всю персональную информацию о заемщике.

Полученный пользователем рейтинг влияет на уровень процентных ставок, предлагаемых ему кредиторами, и частоту отклика инвесторов на его заявки. Чем ниже рейтинг (например, у пользователей с неполной занятостью и имеющимися просрочками по кредитам), тем меньше кредиторов захотят предоставить ему заем, а те, кто все же пойдет на риск, ком-

пенсируют его высокими ставками.

Сегодня диапазон процентных ставок по P2P-кредитам весьма широк: есть предложения под 15% годовых, а есть и под 700%. Если речь идет о среднесрочных займах (на 12-36 месяцев), то пользователи с высоким и средним кредитным рейтингом могут рассчитывать на ставки в пределах 15-50% годовых в рублях. Например, средняя ставка на сервисе «Вдолг.ру» в декабре 2014 года составляла 32-35% годовых, на Loanberry – 30% годовых. Подобные кредиты чаще всего выдаются на сумму 50-150 тыс. рублей.

В то же время значительную долю P2P-кредитов составляют краткосрочные займы в размере

от 2 до 50 тыс. рублей. Ставки по ним составляют в среднем 0,3-2% в день. Нетрудно подсчитать, что годовая стоимость таких займов может превышать 700%. Однако берут их не на год, а, как правило, на 1-2 месяца, а то и меньше.

Соответственно рейтингу заемщика P2P-система ограничивает его возможности в отношении числа подаваемых заявок на кредит, максимальной суммы займа и минимальной процентной ставки. Если рейтинг пользователя слишком низок, он не допускается к размещению кредитных заявок. Изменить результат оценки, выраженный в рейтинге, клиент не в силах, однако он может повысить свой статус, получая займы и возвращая их в

ВПЕРВЫЕ RAEX600!

30 сентября 2015 года

РЕЙТИНГ 600 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РОССИИ
Коммерсантъ

XI ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА

КТО СОЗДАЕТ ЭКОНОМИКУ РОССИИ
The Ritz-Carlton, Moscow



Организатор:



При участии:



Генеральный информационный партнер:



Информационный правовой партнер:



www.raexpert.ru

Руководитель проекта – Юлия Барыбина,
 тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова,
 тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1674), e-mail: chernikova@raexpert.ru

На правах рекламы



срок. Кроме того, можно повысить доверие кредиторов, предоставив максимально полную информацию о себе.

После каждого успешно погашенного через систему кредита требования к заемщику будут смягчаться: он сможет рассчитывать на большую сумму займа по меньшей ставке. Как сообщает «Вдолг.ру», заемщикам с положительной историей на сервисе и постоянной занятостью в крупных устойчивых компаниях доступны кредиты по ставке от 15% годовых.

Если же должник задерживает выплаты по кредиту, ему придется платить штраф за каждый день просрочки, кроме того, потом он не сможет рассчитывать на более выгодные условия по P2P-кредитам — скорее, наоборот.

Неисполнение кредитных обязательств чревато для заемщика серьезными проблемами. Как предупреждает пользователь сервиса Loanberry, в случае просрочки платежа более 30 календарных дней он автоматически помещается в список просроченных платежей и пере-

дается на взыскание коллекторскому агентству.

Другие P2P-сервисы также сотрудничают с коллекторскими компаниями, но в случае просрочки или невозврата предлагают кредитору самостоятельно решить дальнейшую судьбу должника, обратившись к коллектору-партнеру или в суд. Учитывая, что коллекторскую комиссию оплачивает кредитор, в его интересах решить конфликт с заемщиком полюбовно, избежав крайних мер, поэтому у должника, оказавшегося в сложной ситуации, есть шанс договориться с займодавцем об отсрочке или реструктуризации платежей.

Стоит иметь в виду, что далеко не все сайты, предоставляющие услуги P2P-кредитования, функционируют как посредники между заемщиком и кредитором, предоставляя обеим сторонам гарантии по кредитным сделкам. В Сети немало страниц, на которых за определенную комиссию можно просто получить контакты людей, готовых дать в долг под проценты, а дальнейшие взаимоотношения стороны регулируют самостоятельно. Например, сервис «Займов.ру», как объясняет его руководитель **Вадим Деменко**, представляет собой нечто вроде доски объявлений, на которой можно опубликовать заявку на кредит и найти инвестора, а дальнейшее взаимодействие происходит уже при личной встрече. «Мы не обеспечиваем никаких гарантий сделок и не проводим скоринг-оценку заемщиков», — подчеркивает спикер.

Взаимные риски

Преимущество P2P-сервисов для заемщиков заключается в том, что он дает шанс получить кредит даже тем людям, которым отказали банки. Неоспоримым плюсом является возможность взять кредит без справок, залога и поручителей, не выходя из дома. Однако ставки по P2P-займам в большинстве случаев выше, чем по банковским кредитам. Эта особенность является преимуществом для инвесторов: люди, имеющие накопления, могут получить в системе P2P гораздо больший доход, нежели по депозиту в банке. По данным Эви Скрынник, средняя доходность по инвестициям в портфель кредитов заемщикам с низким рейтингом составляет 32% годовых, со средним рейтингом — 26% и с высоким рейтингом — 20%. Порог входа для инвесторов минимален: например, на сайте «Вдолг.ру» можно выдавать займ на сумму от 500 рублей. В то же время и риски здесь несравнимы с банковскими вкладами.

Независимый финансовый советник Института финансового планирования **Саида Сулейманова** среди основных рисков инвестора в сфере P2P-кредитования выделяет следующие.

- *Риск несвоевременного и неполного погашения кредитов*

Минимизировать его может грамотная система скоринга и накопленная статистика. Большое значение имеет информация из БКИ, поскольку у многих P2P-заемщиков не совсем хорошая кредитная история либо ее совсем нет.

• *Риск мошенничества*

Он возникает из-за неверной оценки заемщика и его намерений. Традиционно компенсируется повышенной процентной ставкой.

• *Правовой, или законодательный риск*

Инвесторам, желающим строить P2P-бизнес на постоянной основе, следует учитывать отсутствие специализированной законодательной базы для данного вида финансовой деятельности.

• *Риск выбора неверной инвестиции*

Речь идет о тех людях, которые раньше не имели серьезного опыта инвестирования и решили попробовать механизм P2P по принципу «друг подсказал, что здесь можно классно заработать». Кредитование – априори

ри высокорисковый бизнес, и нужно быть готовым к тому, что деньги могут и не вернуться.

• *Инфраструктурный риск*

Он связан с потенциальными проблемами работы сервиса, через который осуществляется кредитование, включая работу платежных систем. Стоит учитывать, что в России используемые для P2P-кредитования платформы и технологии гораздо менее совершенны, чем зарубежные.

Риски для заемщиков не так многочисленны, но не менее серьезны. Основным является риск мошенничества, когда в обмен на персональные данные заемщик не получает деньги, зато может получить огромные проблемы в виде незаконно оформленных на него кредитов. Причем отсутствие

должной правовой базы по таким видам сделок может сделать судебное решение возможных проблем бесперспективным. Чтобы обезопасить себя, нужно внимательно изучить условия предоставления займов и функционирования самого сервиса, а также проверить его репутацию по отзывам в интернете. Кроме того, так же как и инвестору, заемщику угрожает риск инфраструктурных недоработок. Например, платеж по кредиту может дойти до кредитора не вовремя или не в полном объеме, что приведет к просрочке и штрафам. Прежде чем оставлять кредитную заявку, следует уточнить варианты получения средств, а также возможные способы дальнейшего погашения займа. **И**

Татьяна Баурампас

XVII

Организатор:

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES
RAEX ЭКСПЕРТ РЯ
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
Moscow - Ekaterinburg - Almaty - Minsk - Frankfurt - Hong-Kong

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

2014

КОНКУРС
ГODOVЫХ ОТЧЕТОВ ЗА 2014 ГОД

Регистрация до 1.10.2015



РЕЙТИНГ
ГODOVЫХ ОТЧЕТОВ ЗА 2014 ГОД

XII

ЕЖЕГОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«Годовой отчет: опыт лидеров и новые стандарты»

11 ноября 2015 г.



ЦЕРЕМОНИЯ
НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

ОАО «РусГидро»

ОАО «ФСК ЕЭС»

ЗАО «КИТФинанс НПФ»

Определяя будущее

«ВОТ НОВЫЙ ПОВОРОТ»:

что выгоднее – кредит или автолизинг?



Дилемма «аренда или покупка в кредит» всегда была актуальна при решении квартирного вопроса. Сегодня перед таким же выбором оказываются те, у кого не хватает средств на покупку машины. В этом случае альтернативой кредиту становится автомобильный лизинг.

Вложение денег в авто – не инвестиция. Ведь с каждым годом и новой тысячей пройденных километров машина теряет в цене. Именно на мыслящих таким образом людей рассчитан рынок автолизинга.

В этом случае человек выбирает автомобиль, который лизинговая компания приобретает на свои деньги и предоставляет клиенту в аренду. Ежемесячные платежи при лизинге, как правило, ниже, чем выплаты по автокредиту.

После истечения срока договора можно выкупить авто, доплатив компании остаточную стоимость, или сдать машину обратно. При желании можно тут же переоформить договор лизинга на другую машину и «пересест» на новое авто.

До 2010 года автолизингом по российским законам могли пользоваться только юридические лица. Сейчас эта услуга доступна всем желающим. Правда, это не добавило ей популярности. По данным НАФИ, об автолизинге знают только 14% россиян, и лишь 2,5% готовы воспользоваться этим предложением.

Что отпугивает автолюбителей в лизинговых компаниях? Скорее всего, недостаток информации. Неизвестное всегда настораживает.

Без залога и поручителей

Как правило, лизинговые компании заключают договоры только на новые машины, тогда как автокредит можно получить и на авто с пробегом. Зато лизингодатели более демократичны. Получить машину в лизинг могут многие из тех, кому банки отказали в автокредите.

Воспользоваться автолизингом могут люди старше 18 лет. Бывает, что компании повышают возрастной ценз до 21-23 лет. От клиента потребуются паспорт и второй документ, удостоверяющий личность. В качестве подтверждения платежеспособности – справка НДФЛ или в свободной форме от работодателя, копия договора аренды жилья (если человек

живет на доходы от сдачи квартиры), выписка из банковского счета и т. д.

Лизинговые компании не учитывают, насколько человек закредитован. Если у заявителя уже оформлено несколько займов, это может стать причиной отказа в автокредите, но не мешает взять машину в лизинг.

Лизинговые компании, так же как и банки, просят клиента внести из собственных средств первоначальный взнос на приобретаемое авто. Как объясняет генеральный директор «Контроль лизинг» **Дмитрий Тимофеев**, аванс в лизинге, в отличие от кредита, представляет собой предоплату за оказание лизинговых услуг, а не частичное финансирова-

ный платеж, или залоговый депозит. Он также составляет около 10% от стоимости авто и не включается в первоначальный взнос, то есть уплатить его придется в любом случае. Однако эти деньги возвращаются клиенту по истечении срока договора. Если, конечно, не было допущено нарушений правил эксплуатации машины и графика платежей.

Всё включено

Покупателю автомобиля на начальном этапе предстоят и другие траты. Оформление страховки, уплата госпошлины за постановку авто на учет, оборудование машины системой сигнализации.

При оформлении кредита можно включить расходы на

С одной стороны, при лизинге экономия очевидна.

Однако у заемщика после выплаты кредита останется автомобиль в собственности, а клиенту лизинговой компании придется либо пофрощаться с машиной, либо доплатить, чтобы стать законным владельцем.

ние приобретения автомобиля. При автокредитовании он составляет обычно 15-40% от стоимости машины, при лизинге – 10-30%.

Есть лизинговые компании, которые предоставляют авто и при нулевом взносе. Программы автокредитования с нулевым первым взносом тоже есть, но их мало, да и ставки по таким предложениям выше средних.

Кроме аванса, лизинг предполагает еще и обеспечитель-

КАСКО в сумму займа. Эта опция доступна и при лизинге. В лизинговые платежи могут войти и другие расходы. Например, стоимость регулярного техобслуживания на срок действия договора. Постановку авто на учет выполняет сама лизинговая компания. Она же оплачивает госпошлину.

Помимо лизинговых взносов, водителю нужно будет только покупать топливо. Все счета за обслуживание машины оплачивает лизинговая компа-

ния, за исключением штрафов ГИБДД – их клиенту придется погашать самому. Кстати, «забыть» о штрафе не удастся: на его оплату будут автоматически направлены средства из очередного лизингового платежа.

Одно из основных преимуществ лизинга – невысокие по сравнению с автокредитом ежемесячные платежи. Дело в том, что за 2-3 года лизинга

стать. Тогда как при кредите на тот же срок погашается полная стоимость покупки. Остаточная стоимость в автолизинге – это фиксируемая в договоре сумма, за которую клиент сможет выкупить машину после окончания срока договора.

Цифры и факты

Специалисты «Европлана» предлагают сравнить расходы на лизинг и автокредит при по-

(20% от стоимости авто), еще 76 990 руб. (10%) придется отдать в качестве залогового депозита. При заключении договора лизинга на три года надо будет ежемесячно выплачивать по 11 100 руб. Общие затраты на лизинг (с учетом возврата обеспечительного платежа клиенту в конце срока) – составят 553 580 руб.

Допустим, клиент приобретет ту же модель в кредит на три года под 18,7% годовых. Первоначальный платеж, равный 30% стоимости авто, составит 230 970 руб. Ежемесячный платеж – 19 530 руб. Всего за три года заемщик выплатит 934 036 руб.

С одной стороны, в случае с лизингом экономия очевидна. С другой – у заемщика после выплаты кредита останется автомобиль в собственности, а клиенту лизинговой компании придется либо попрощаться с машиной, либо доплатить еще 50-60% ее стоимости, чтобы стать законным владельцем. В последнем случае лизинг, скорее всего, окажется дороже автокредита.

Впрочем, события могут пойти по другому сценарию: заемщик, выплативший кредит, решит поменять авто на новое. Предположим, что к тому времени обрушится рыночная стоимость подержанных машин этой марки, и владелец сможет выручить за нее менее половины первоначальной стоимости. В этой ситуации выигрывает клиент лизинговой компании.

Лизинг выгоден тем, кто не собирается ездить на одном и том же авто более 2-3 лет и хочет постоянно иметь в своем распоряжении новый современный автомобиль на заводской гарантии.

клиент выплачивает не 100% стоимости автомобиля, а только его часть – разницу между покупной и остаточной стоимо-

купке хэтчбэка Kia Seed стоимостью 769 900 руб.

При лизинге первоначальный взнос составит 153 980 руб.



Дмитрий ТИМОФЕЕВ,
генеральный директор
компании «Контроль лизинг»

Как определяется остаточная стоимость автомобиля при лизинге? Что происходит, если при возврате автомобиля его фактическая рыночная стоимость (например, из-за повреждений) окажется ниже, чем остаточная стоимость по договору лизинга?

Остаточная, или выкупная, стоимость автомобиля фиксируется в договоре лизинга и не может изменяться. По окончании договора лизинга клиент на свой выбор принимает решение: вернуть автомобиль в лизинговую компанию или выкупить по указанной в договоре остаточной стоимости.

При возврате автомобиля по окончании срока лизингового договора компания проводит осмотр автомобиля. Согласно условиям договора лизинга, все страховые случаи по риску «ущерб» должны быть урегулированы, автомобиль должен быть отремонтирован. Таким образом, если машина была повреждена, но клиент полностью отремонтировал ее, то никаких проблем у него не возникает.

Если клиент нарушает условия договора лизинга и возвращает неотремонтированный автомобиль, компания проводит оценку расходов на устранение повреждений и взыскивает необходимую сумму из залогового депозита клиента.

Нужна ли собственность

Вероятно, лизинг выгоден тем, кто не собирается ездить на одном и том же авто более 2-3 лет и хочет постоянно иметь в своем распоряжении новый автомобиль на заводской гарантии. Если человек не желает регулярно сталкиваться с проблемой продажи старого авто и изыскания средств на приобретение новой модели, и при этом согласен в течение многих лет ежемесячно платить примерно 10-15 тыс. руб. за пользование машиной, то лизинг – это его выбор.

В европейских странах более трети автомобилей некоммерческого использования приобретаются в лизинг. А большинство россиян пока мыслят иначе. Люди предпочитают иметь автомобиль в собственности.

Те, кто видит в статусе собственника машины оплот надежности, во многом правы. Лизинг ограничивает права водителя. По правилам лизин-

Чем, кроме более низких ежемесячных платежей, может быть интересен лизинг?

Приобретение машины по схеме лизинга позволяет клиенту получить дополнительную прибыль, невозможную при выплате автокредита.

Допустим, доходы покупателя позволяют ему без проблем погашать ежемесячные платежи по автокредиту, но он предпочитает оформить машину в лизинг, взносы по которому значительно ниже. Разницу в платежах, которая ежемесячно остается в кармане покупателя, он может вносить на счет пополняемого депозита.

Предположим, эта разница составляет 8 тыс. рублей. Если человек будет регулярно переводить эти деньги на депозитный счет с

доходностью 12% годовых, то за три года лизинга он сможет заработать примерно 60 тыс. рублей на процентах.



Александр МИХАЙЛОВ,
вице-президент
компании «Европлан»

годовых компаний клиент может проезжать на арендованной машине не более 15-30 тыс. км в год (в зависимости от условий договора). Каждый километр сверх лимита оплачивается отдельно (например, в «Европлане» компенсация за 1 км перепробега составляет 0,0005% от стоимости авто). Выезд за рубеж на авто в лизинге воз-

можен только с разрешения компании-владельца, причем предупредить лизингодателя о поездке нужно заблаговременно.

Если пользователь нарушит условия договора – прежде всего в части внесения ежемесячных платежей – компания имеет право забрать у него автомобиль. Лизингодатель не банк, и в случае просрочек не будет договариваться с клиентом о реструктуризации платежей. Политика лизинга не предусматривает возможности отсрочки ежемесячного взноса, даже разовой. В связи с этим пользоваться лизинговым автомобилем удобно тогда, когда плата за аренду машины составляет незначительную долю бюджета семьи: не более 5-10%. В этом случае вероятность просрочить платеж невелика. **И**

Татьяна Баурампас



XIII Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

XIII International banking forum "Banks of Russia - XXI century"

September 2 - 5, Sochi

2 - 5 сентября, г. Сочи

Radisson Blu Paradise Resort & Spa



XVII Банковская конференция

"Финансовые рынки и экономический рост:
Россия и международная практика"

XVII Banking conference

"Financial markets and economic growth:
Russia and international practice"

Генеральный спонсор



Партнер-спонсор
регистрации



Спонсор футбольного
турнира



Генеральный
медиапартнер



(495)785-2993; 785-2988
cpk@asros.ru; mts@asros.ru;
kmd@asros.ru; kv@asros.ru
www.asros.ru



ОБИКС
10 лет с вами!

МЫ ОЦЕНИВАЕМ:

БИЗНЕС

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЛЮ

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

ПРОЧИЕ АКТИВЫ

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, 8

E-mail: info@obiks.ru

www.obiks.ru

+7 (495) 380-11-38, 411-22-14

Реклама



Eurasian Bank

ИПОТЕКА

Планируете приобрести недвижимость?

Предъявите этот купон и получите

СКИДКУ -0,5%

с процентной ставки по ипотечному кредиту

на приобретение готового или строящегося жилья

8-800-500-72-00
7 (495) 287-99-66

Москва, наб. Пресненская
д. 8 стр.1, МФК «Город столиц»

ipoteka@eurasian-bank.ru
www.eurasian-bank.ru



Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров



Банк
Жилищного
Финансирования

**Деньги на разные цели под
залог имеющейся квартиры**

- ремонт и любая новостройка;
- строительство загородного дома;
- кредиты для бизнесменов.



Столица-М
Кредитные решения

ОБЪЕДИНИ ВСЕ СВОИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ
И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ В ОДИН!



- ✓ Выгода до 40% от ежемесячного платежа
- ✓ Платеж в одном месте
- ✓ Всего два документа (паспорт + любой второй документ)
- ✓ Сами погасим вашу задолженность в других банках



Eurasian Bank

ИПОТЕКА

Скидка предоставляется по продуктам «Готовое жилье», «Строящееся жилье», «Целевой ипотечный кредит» при условии заключения кредитного договора до 31.12.2015 года.
Один купон распространяется на оказание одной услуги.
Скидка не суммируется с другими скидками, акциями и программами снижения процентной ставки

8-800-500-72-00
7 (495) 287-99-66

Москва, наб. Пресненская
д. 8 стр.1, МФК «Город столиц»

ipoteka@eurasian-bank.ru
www.eurasian-bank.ru

**Ипотечное
кредитование**



**Залоговое
кредитование**

9% - реальная переплата по кредиту
30 000 000 – максимальная сумма кредита
30 лет – максимальный срок кредита
Без подтверждения дохода

м. Китай-город
г. Москва, ул. Забелина 1А

Тел.: + 7 (495) 99 888 96
www.mbk-credit.ru



**Новостройки Москвы
и Московской области**

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

Тел.: +7 499 270-20-20
Сайт: www.metrium.ru

- **низкая ставка**
- **рассмотрение за 1-3 дня**

<http://www.bgfbank.ru>

тел.: 8 (495) 772 7520, 8 (800) 555 0026

АО «Банк Жилищного Финансирования», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3138. Реклама.

ипотека

кредит под залог недвижимости

кредит под залог квартиры

кредит под залог дома/коттеджа

кредит под залог коммерческой недвижимости

129085, г. Москва,
Проспект Мира, 95, стр.1
м. Алексеевская (1 мин. пешком)
Тел. +7 (495) 617 39 89
www.stolica-m.ru
e-mail: info@stolica-m.ru



Столица-М
Кредитные решения
+7 (495) 617 39 89



ОБИКС
10 лет с вами!

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ:

- ОАО «Сбербанк России»
- ОАО «Россельхозбанк»
- ОАО «Промсвязьбанк»
- ОАО «УРАЛСИБ»
- ОАО АКБ «Связь-Банк»
- АКБ «Инвестторгбанк»
- ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
- АО «КБ ДельтаКредит»
- ОАО «МТС-Банк» и др.

НАШИ КЛИЕНТЫ:

- ОАО «ГАО ВВЦ»
- ФГУ «Государственный академический Большой театр России»
- ОАО «АКРОН»
- ЗАО «БАНК Русский Стандарт»
- НИИ СП им. Н. В. Склифосовского
- ФГУ «Государственный историко-культурный музей-заповедник «Московский Кремль»
- ФГУ «Всероссийское музейное объединение «Государственная Третьяковская галерея»
- ГУП «Мосавтотранс» ТПК-1

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, 8

E-mail: info@obiks.ru

www.obiks.ru

+7 (495) 380-11-38, 411-22-14

ОТЧЕТ ОБ ОЦЕНКЕ:

В ЗОНЕ ДОСТУПА



Отраслевое отделение по оценочной деятельности Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» совместно с Некоммерческим партнерством «Саморегулируемая организация ассоциации российских магистров оценки» (НП «АРМО») провели круглый стол. Его тема – обеспечение прозрачности сделок с государственной собственностью.

Сейчас информация, которая содержала бы обоснование стоимости совершенной с имуществом сделки, нигде публично не раскрывается. В итоге активы могут быть проданы по заниженной стоимости. И это большая проблема. Особенно если речь идет о государственной собственности.

1 июня вступила в силу ч. 5 ст. 8 Закона «Об оценочной деятельности». Она позволит повысить информационную

прозрачность оценки. У оценщика появится обязанность включать информацию об отчете в «Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц».

«Идея о том, что отчет по оценке государственного имущества должен публиковаться в открытом доступе, витает в воздухе давно. Ведь это имущество принадлежит неограниченному кругу лиц – всем нам, гражданам России. Соответственно, и процедура продажи, и процедура оценки должны быть прозрачными. Это позволит избежать возможных злоупотреблений. Публикация отчета об оценке даст полную информацию о том, что это за объект, насколько он коммерчески привлекателен. Это интересно и для потенциальных инвесторов, и для проверяющих органов, которые мониторят сделки с госимуществом», – подчеркнула генеральный директор НП «АРМО» **Елена Петровская**.

Но есть здесь один нюанс. ЗАО «Интерфакс» предложило модель раскрытия информации на сайте «Единого федерального реестра». Данный формат не позволяет выкладывать полный отчет об оценке. Возможна публикация только выборочных сведений (номер отчета, дата его составления и т. д.). Кроме того, предполагается, что выкладывать отчеты будет не собственник имущества, а оценщик. Причем, на платной основе.

«Интерфакс» предлагает вести реестр, где будут представлены только итоговые величины рыночной стоимости. Это не даст возможности даже понять, использовались отчеты при проведении сделки или нет. Так что ведение такого реестра – малоинформативно. Он не разрешит проблему злоупотреблений при совершении сделок с государственной собственностью», – отметила Елена Петровская.

Представленные на круглом столе расчеты показывают, что в год в пользу «Интерфакса» оценщики перечислят более 1,5 млрд рублей за публикацию информации об отчетах. Хотя саморегулируемые организации оценщиков и так раскрывают эти сведения в открытом доступе на своих официальных сайтах.

Стоимость выкладки одного отчета на портале «Интерфакса» составит 712 рублей. Это притом что «минимальная стоимость одного отчета в Тульской области – 687 рублей», – сообщила генеральный директор Общероссийского отраслевого объединения работодателей профессиональных оценщиков **Маргарита Власова**. То есть получается, что люди будут вынуждены работать себе в убыток.

«Это ситуация из цикла «хотели как лучше, а получилось как всегда». Вместо публикации отчетов об оценке, которые могут посмотреть все люди, мы имеем странную

базу данных, позволяющую увидеть только факт того, что что-то оценивалось. Когда платятся деньги, то от этого должен быть толк», – сказал депутат Государственной Думы **Илья Костунов**.

«Под «повышением прозрачности процедуры оценки» мы понимаем повышение качества исходной информации, которую оценщик берет за основу, проводя свое исследование. Пока качество первичной информации у нас не улучшится, качество отчетов сильно не повысится», – обозначила еще одну проблему генеральный директор в СРО «Деловой союз оценщиков» **Ирина Шевцова**.

Участники круглого стола назвали этот реестр «мертво-рожденным». «Мы хотим публиковать отчеты, повышать прозрачность своей деятельности, но не методом публикации отвлеченных статданных. То, в каком виде предлагается сейчас вести реестр, является подменой понятия «раскрытие информации», – резюмировали они.

По итогам круглого стола приняли решение направить предложение в Минэкономразвития России и Росимущество о необходимости внесения изменений в соответствующие нормы законов «О приватизации государственного и муниципального имущества», «Об оценочной деятельности», «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». **И**



ОБИКС

10 лет с вами!

МЫ ОЦЕНИВАЕМ:

БИЗНЕС

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЛЮ

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

ПРОЧИЕ АКТИВЫ

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ:

- ОАО «Сбербанк России»
- ОАО «Россельхозбанк»
- ОАО «Промсвязьбанк»
- ОАО «УРАЛСИБ»
- ОАО АКБ «Связь-Банк»
- АКБ «Инвестторгбанк»
- ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
- АО «КБ ДельтаКредит»
- ОАО «МТС-Банк» и др.

НАШИ КЛИЕНТЫ:

- ОАО «ГАО ВВЦ»
- ФГУ «Государственный академический Большой театр России»
- ОАО «АКРОН»
- ЗАО «БАНК Русский Стандарт»
- НИИ СП им. Н. В. Склифосовского
- ФГУ «Государственный историко-культурный музей-заповедник «Московский Кремль»
- ФГУ «Всероссийское музейное объединение «Государственная Третьяковская галерея»
- ГУП «Мосавтотранс» ТПК-1

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
 <p>АО «Банк Жилищного Финансирования» 8 (800) 555-00-268, 8 (495) 772-75-20. www.bgfbank.ru</p>	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный-найм» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Лайт» (покупка/под залог)	Рубли	Покупка от 450 000 до 6 000 000. Под залог от 450 000 до 5 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
 <p>АО «ГЛОБЭКС» 8 (495) 745-96-05 www.globexbank.ru</p>	Вторичный рынок /аннуитетный или дифференцированный платеж. Покупка квартиры, комнаты, выкуп доли	Рубли	300 000-25 000 000	15,3-15,7%	3-30 лет
	Новостройка/аннуитетный/ дифференцированный платеж	Рубли	500 000-25 000 000	15,3-15,7%	
 <p>«БАНК ГОРОД» АО, 8 (495) 710-29-07 www.gorodipoteki.ru</p>	Социальная ипотека (АИЖК)	Рубли	8 000 000	От 10,3%	3-30 лет
	Кредит «Стандартный»	Рубли	Нет ограничений	От 13,0%	5-25 лет
 <p>ПАО «Евразийский банк» 8 (495) 287-99-66 (Москва) www.eurasian-bank.ru • ipoteka@eurasian-bank.ru</p>	Готовое жилье (кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке)	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	12,75-19,75%. Размер процентной ставки зависит от категории заемщика, размера первоначального взноса, применения опций, акций	От 5 до 25 лет
	Строящееся жилье (кредит на приобретение квартиры на этапе строительства в аккредитованном объекте)	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	12,75-19,75%. На период строительства процентная ставка повышается на 1%. Размер процентной ставки зависит от категории заемщика, размера первоначального взноса, применения опций, акций	От 5 до 25 лет
 <p>ПАО «Банк ЗЕНИТ» 8 (495) 777-57-07, 8 (495) 937-07-37. www.zenit.ru • info@zenit.ru</p>	Военная ипотека: ЖК SAMP0	Рубли	300-3 000 000	9 %	От 3 лет и до достижения военно-служащим возраста 45 лет
	Военная ипотека: первичный рынок	Рубли	300-2 300 000	11,5 %	
	Ипотечный кредит на квартиру в ЖК SAMP0	Рубли	300-8 000 000	10% на этапе строительства 9,5 % после оформления права собственности	До 30 лет
 <p>ПАО «Инвесторбанк»</p>	Фундаментальный с господдержкой	Рубли	Min 300 000 – max 8 000 000 (Москва, МО, Санкт-Петербург), 3 000 000 (прочие регионы)	От 11,8% – на этапе строительства, 11,7% – после оформления права собственности	От 36 до 360 мес.
 <p>Банк «Открытие» 8 800 700-78-77 www.openbank.ru/credits/ipoteka</p>	Квартира	Рубли	От 500 000 до 30 000 000	12,25-14,25 %	От 5 до 30 лет
 <p>ПАО «Промсвязьбанк» 8 800 333 03 03 http://www.psbank.ru</p>	Новостройка. Гос. программа	Рубли	от 500 000 до 8 000 000	11,4% – на весь срок кредитования	от 36 до 300 мес.

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
Приобретение квартиры: покупка от 27%. При использовании средств материнского капитала на первый взнос по квартире первоначальный взнос может быть уменьшен на 10% (но не менее 20%). Приобретение жилого дома с земельным участком: первоначальный взнос 50%. Под залог имеющейся в собственности недвижимости, на любые цели: до 60% от стоимости квартиры; до 50% от стоимости жилого дома с земельным участком	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> Компания-работодатель (заемщика) должна иметь официальный сайт и численность сотрудников не менее 50 человек Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал В залог принимается квартира третьих лиц При кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
Приобретение квартиры: первоначальный взнос от 50%. При использовании средств материнского капитала на первый взнос по квартире размер первоначального взноса может быть уменьшен на 10%. Под залог квартиры, на любые цели: до 50% от стоимости квартиры	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> Возможно подтверждение дохода справкой по форме банка Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал В залог принимается квартира третьих лиц При кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
20%	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование имущественное Расходы, связанные со сделкой — оценка, регистрация, ячейка, пересчет денежных средств	
20%		Страхование отсутствует Перевод на счет застройщика — 1500 руб.	
От 20%	Нет ограничений		Кредитование квартир на вторичном и первичном рынках
От 15%	Нет ограничений	Дополнительная услуга от Банка: снижение процентной ставки до 1,5%	Приобретение квартир на вторичном и первичном рынках, последних комнат/комнаты в квартире, последних долей/доли в квартире, отдельной комнаты/доли, жилых домов с земельным участком и таунхаусов. Возможность рассмотрения дохода по справки Банка
Не менее 30% от стоимости	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Оценка предмета ипотеки – в соответствии с тарифами оценочной компании. Страхование (личное, имущественное, титульное) – согласно тарифам страховой компании	Фиксированная или переменная ставка по кредиту. Возможность снижения процентной ставки. Возможность не страховать необязательные риски. Проведение сделок любой сложности
Не менее 30% от стоимости	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Оценка предмета ипотеки – в соответствии с тарифами оценочной компании. Страхование (личное, имущественное, титульное) – согласно тарифам страховой компании	Более 1400 аккредитованных объектов в Москве и МО. Возможность снижения ставки по кредиту. Возможность не страховать необязательные риски. Проведение сделок любой сложности
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Приобретение строящихся квартир в Жилом комплексе SAMPO www.s-a-m-p-o-.ru
От 20 %	Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита, без каких-либо ограничений	Страхование (личное, имущественное) – по тарифам страховых компаний. Оценка предмета залога – по тарифам оценочных компаний. Услуги по государственной регистрации – по тарифам госорганов	При отказе от личного страхования процентная ставка по кредиту повышается на 2%
От 30% до 80%	Без ограничений	Оценка жилой недвижимости, страхование, аренда сейфовой ячейки	Изменение условий кредитования – снижение процентной ставки на 1 %, при оплате единовременной платы 2,5% от суммы кредита (минимум 20 000 руб.)
20-80%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна.	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. Страхование осуществляется по желанию клиента. До оформления права собственности страхуется только здоровье и жизнь	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается

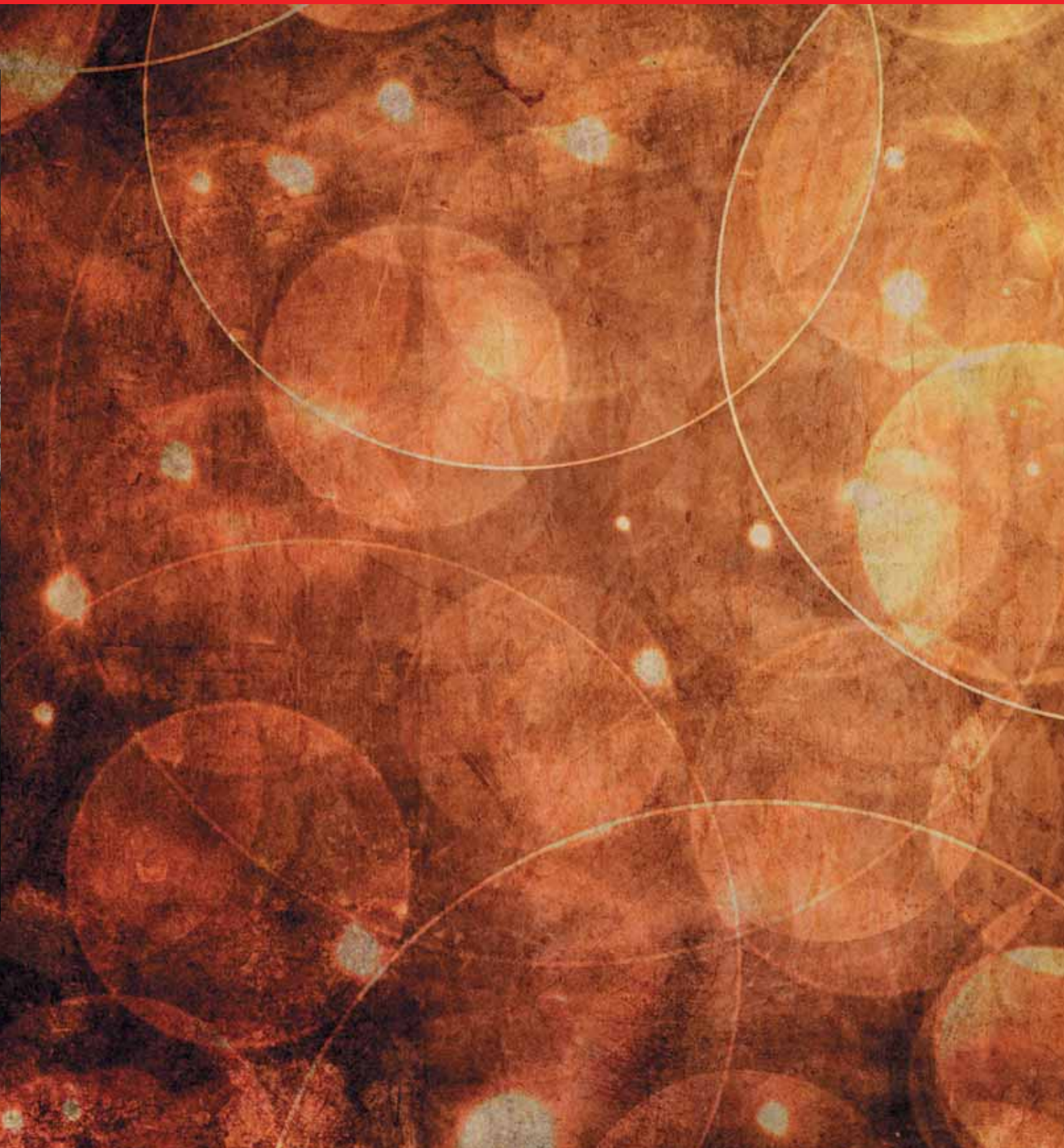
Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
 <p>Росэнергобанк 8-800-200-02-12 www.rosenergobank.ru</p>	Социальная ипотека	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	10,3-13,25%	От 3 до 30 лет
	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	11,4%	От 3 до 30 лет
	Военная ипотека	Рубли	От 300 000 до 2 000 000	10,3-12,5%	От 3 до 20 лет
 <p>ПАО АКБ «Связь-Банк» www.sviaz-bank.ru 8 (495) 500-00-80, 8 (800) 500-00-80</p>	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 8 000 000 – в Москве и Санкт-Петербурге; до 3 000 000 – в других регионах РФ	11,9-12%	Не более 362 мес.
 <p>Сургутнефтегазбанк www.sngb.ru 8 (800) 775-88-04 (бесплатный звонок на территории России)</p>	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 3 000 000 (включительно) – на покупку жилого помещения, расположенного на территории субъектов РФ, за исключением Санкт-Петербурга, Москвы и МО. До 8 000 000 (включительно) – на покупку жилого помещения, расположенного на территории Санкт-Петербурга, Москвы и МО	11,2%. При условии ежегодного личного страхования заемщика и ежегодного страхования предмета залога. При отсутствии страхования, предусмотренного кредитным договором, процентная ставка составит 12% годовых	До 362 мес. (включительно)
 <p>Банк СОЮЗ (АО) 8 (800) 100-33-22 (звонок по России бесплатный) www.banksoyuz.ru</p>	Классическая ипотека	Рубли	От 500 000 до 30 000 000	От 13,5% годовых	До 25 лет включительно
	Новостройка	Рубли	От 500 000 до 30 000 000	От 14% годовых	До 25 лет включительно
 <p>ОАО «АКБ «Татфондбанк» 8 (800) 100-03-03, 8 (495) 665-09-91 www.tfb.ru</p>	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	11,5%	От 36 до 240 мес.
	Стандартная ипотека	Рубли	От 300 000 до 50 000 000	14,49%	От 36 до 180 мес.
 <p>ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве, 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru</p>	Кредит на готовое жилье	Рубли	От 300 000 до 15 000 000 по Москве (10 000 000 по Мос. обл.)	13,4-16,4% годовых ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
	Кредит на строящееся жилье	Рубли	От 300 000 до 15 000 000 по Москве (10 000 000 по Мос. обл.)	16,5-19,0% годовых. После выдачи закладной ставка составит 15,0-16,0% годовых, в зависимости от категории клиента ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
 <p>ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» ДУ ЗПИФ «Финам Кредитный» 8 (495) 796-93-88 www.fdu.ru</p>	Кредитование под залог имеющегося недвижимого имущества	Рубли	От 1 000 000 до 20 000 000	От 26%. Процентная ставка зависит от срока кредитования и вида передаваемого в залог недвижимого имущества	От 3 до 15 лет
 <p>АО КБ «ФорБанк» 8 (499) 705-86-97 Москва, Нижняя Красносельская, д. 5, стр. 5</p>	Квартира	Рубли	От 450 000 до 20 000 000	От 14,60%	От 3 до 30 лет
	Под залог	Рубли	От 450 000 до 12 000 000	От 15,99%	От 3 до 15 лет
	Квартира – Экспресс ипотека	Рубли	От 450 000 до 12 000 000	От 16,5%	От 3 до 30 лет
 <p>Выигрываем вместе! АКБ «Фора-Банк» (ЗАО), Единая справочная служба: 8 (495) 775-65-55, 8 (800) 100-98-89, www.forabank.ru</p>	«Всем по карману» (вторичный рынок)	Рубли	Мин. сумма – 10% от стоимости недвижимости. Макс. сумма – 8 000 000. Сумма, превышающая заявленную, оговаривается в индивидуальном порядке	15,55-18,25%	1-30 лет

¹ Увеличивается на 2 п.п. в случае отсутствия договора страхования жизни и трудоспособности Заемщика.

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 10%	Допускается без штрафов, мораториев и минимальных сумм		Хотя бы один из заемщиков-залогодателей должен относиться к социальной категории граждан. При первоначальном взносе менее 30% от рыночной стоимости жилья, обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору
От 20% до 70% рыночной стоимости жилья	Допускается без штрафов, мораториев и минимальных сумм		При первоначальном взносе менее 30% от рыночной стоимости жилья, обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору
От 20%	Мораторий и ограничения по сумме отсутствуют		Единственным заемщиком, собственником и залогодателем приобретаемого жилого помещения выступает участник НИС
20-90%	Без моратория на досрочное погашение	Обязательный вид страхования: имущественное страхование предмета залога. Рекомендуемый вид страхования: личное страхование заемщика	Приобретение жилой недвижимости: готовые или строящиеся жилые помещения, приобретаемые у юридического лица – застройщика (первого собственника помещения) по договору долевого участия, договору переуступки прав требования либо по договору купли-продажи (если объект уже построен и в наличии есть свидетельство о праве собственности)
Не менее 20% от стоимости жилого помещения	На основании заявления заемщика	-	Ставка кредитования не изменяется в зависимости от предоставления в банк документов, подтверждающих наличие государственной регистрации ипотеки объектов приобретаемого или передаваемого в залог банку недвижимого имущества (квартиры). Обязательное ежегодное личное и имущественное страхование от рисков утраты на остаток ссудной задолженности и причитающихся процентов за год, по условиям которого в качестве первого выгодоприобретателя выступает банк. Оценка принимаемого в залог имущества осуществляется банком на основании стоимости, указанной в договоре купли-продажи/договору долевого участия в строительстве приобретаемой квартиры. Возможность заемщика/созаемщиков и членов их семей оформить регистрацию в приобретаемом жилом помещении. С супругом/супругой заемщика (при наличии) в обязательном порядке заключается кредитный договор
От 20% стоимости приобретаемой недвижимости	Частичное досрочное погашение кредита осуществляется в дату аннуитетного платежа	Отсутствуют	
От 20% стоимости объекта строительства		Отсутствуют	
20%	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
15%	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
От 20% стоимости приобретаемой квартиры	Без комиссий и ограничений по сроку и сумме погашения	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 30% стоимости приобретаемой квартиры	Без комиссий и ограничений по сроку и сумме погашения	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
0%	Полное или частичное досрочное погашение возможно в любой момент по заявлению клиента, без комиссий и штрафов. Минимальная сумма для частичного-досрочного погашения – 100 000 руб.		1. Страхование (не является обязательным требованием): • риск утраты или повреждения предмета залога; • риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титальное страхование); • страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) – по желанию клиента. 2. Оценка объекта залога в оценочной компании, отвечающей требованиям компании (бесплатно). 3. Возможно рассмотрение неофициального дохода
От 20%	С первого месяца без ограничений	Нет	Кредитование работников по найму, собственников бизнеса, ИП
Сумма кредита не более 60% от стоимости предмета залога	С первого месяца без ограничений	Нет	Кредитование работников по найму, собственников бизнеса, ИП
30%	С первого месяца без ограничений	Нет	Подтверждение дохода в заявительной форме (без предоставления справок о доходах)
От 30%	Без штрафных санкций, отсутствуют лимиты по мин. и макс. значению	Оценка жилого помещения; услуги страховой компании	Документы можно направить на ipoteka@forabank.ru

ИНВЕСТИЦИИ

Гид по инвестициям



ДЕНЬГИ НА РАБОТЕ:

где открыть вклад предпринимателю?



В любой компании должны работать не только сотрудники, но и деньги. Последние – даже больше людей, то есть круглосуточно, без выходных и праздников. И это возможно. Депозиты для юридических лиц позволяют исключить «простой» средств, которые оказались временно не востребованы в обороте. Это действительно выгодное предложение. Но такой банковский вклад имеет свои риски.

Открыть депозит юридическому лицу просто. Основное требование – наличие расчетного счета в выбранном банке. Если такового пока нет, придется собрать необходимый пакет документов и открыть счет. Как только он будет оформлен, предприниматель сможет пользоваться всеми депозитными продуктами банка.

Выбирай на вкус

Здесь всё, как у «физиков». Вклады для предпринимателей



также различаются ставками, сроками, валютой и набором опций.

Классические *банковские депозиты с минимальным набором опций и максимальными процентными ставками* предпочитают бизнесмены, которые могут заранее планировать свои денежные потоки. То есть люди, которые точно знают, когда и сколько им предстоит платить.

Доходность *валютных депозитов* традиционно ниже, чем рублевых. Такие вклады могут быть выгодны для компаний, которые ведут внешнеэкономическую деятельность и имеют свободные оборотные средства в долларах или евро.

Компании, готовые использовать изменения курсов валют с целью повышения доходности своих сбережений, могут размещать свободные средства на *мультивалютных депозитах*. Это позволит совер-

шать неограниченное число конвертаций без потери процентов. Мультивалютные депозиты юридическим лицам предлагают всего несколько банков. Доходность по таким вкладам в каждой из валют обычно ниже среднерыночных ставок: около 9-11% в рублях и 1,5-3,5% в валюте.

Вклады могут быть *с возможностью пополнения и без нее*. Наиболее прибыльными являются вклады без возможности пополнения и снятия средств с выплатой процентов в конце срока. В некоторых банках ставки по таким депозитам достигают 16,5-17% годовых.

Вклады *с возможностью пополнения* предназначены для клиентов, планирующих крупные инвестиционные расходы в ближайшем будущем (например, покупку недвижимости без привлечения заемных средств). Такие компании имеют возможность постепенно пополнять депозит и одновременно получать доход от уже размещенных средств.

Вице-президент – управляющий директор по развитию малого бизнеса Промсвязьбанка Кирилл Тихонов среди наиболее популярных депозитов для юридических лиц называет вклады с возможностью *досрочного частичного или полного изъятия средств*.

Снять и не потерять

Многие компании не могут точно прогнозировать потребность в расчетных средствах даже на ближайший период. Но оставлять деньги на счете мертвым грузом «до тех пор, пока понадобятся» – неразумно. Лучше открыть депозит с возможностью частичного снятия и досрочного расторжения договора без потери процентов.

Здесь несколько вариантов.

Первый – это вклады с возможностью *досрочного расторжения по льготной ставке*. Обычно условия таких депозитов предполагают, что при изъятии средств до истечения срока вклада проценты будут пересчитаны по более низкой ставке, чем была установлена изначально.

Еще одна возможность – разместить средства на вкладе с возможностью *частичного снятия средств*. Снимать деньги с депозита можно, лишь не нарушая неснижаемый остаток на счете. Обычно это около 1 млн рублей. При соблюдении данного условия доходность по вкладу не снижается.

Также есть *сберегательные счета с начислением процентов на неснижаемый остаток*. В этом случае тоже можно свободно пользоваться размещенными

По данным НАФИ, наиболее востребованная среди российских компаний банковская услуга – это системы дистанционного обслуживания («Интернет-Банк», «Клиент-Банк»).

средствами, поддерживая на счету лишь установленный договором минимальный уровень средств. Вот только проценты будут начисляться только на сумму неснижаемого остатка. Доходность по остальным средствам будет минимальной.

Вклад на ночь

Компания может заключить с банком генеральное соглашение о депозитных операциях. В Связь-Банке такое соглашение считают незаменимым инструментом оперативного управления вкладами.

Соглашение представляет собой длительный депозитный договор, в течение действия которого бизнесмен может свободно открывать и закрывать депозиты без посещения банка, используя

каналы дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Генеральное соглашение позволяет предприятию, как только на его счете появляется сколько-нибудь значительная свободная сумма, немедленно разместить ее на депозит, пусть даже на несколько часов.

Овернайт позволяет открывать вклад по окончании рабочего дня, и получать средства обратно уже следующим утром, но с начисленным за ночь доходом. Это можно делать «вручную» через «Банк-Клиент» или подписать с банком соглашение об

Наиболее популярные депозиты для юридических лиц – это вклады с возможностью досрочного частичного или полного изъятия средств.

«Мы спим, а наши деньги работают» – это не преувеличение, а точное описание банковского продукта «Овернайт», который также становится доступен в рамках генсоглаше-

автоматическом ежедневном перечислении средств с расчетного счета на ночной депозит.

Обычно по таким вкладам действует минимальный лимит суммы – как правило, 1 млн

2-я ежегодная конференция **АНТИФРОД И КРЕДИТНЫЕ РИСКИ**

12 - 13 ноября 2015
Москва, Россия

Тел. +420 773 242 319
na@msbevent.com
www.msbevent.com



рублей. Ставка по овернайт-вкладам устанавливается банком ежедневно с учетом того, что происходит на межбанковском рынке. Она может быть привязана к индексу MosPrime.

ются сильно среди собратьев по цеху не выделяться и проценты не завышать.

Размер ставок зависит от срока и размера вклада. Конечно, суммы здесь – в отличие от предложений для физлиц – со-

«Правила страхования вкладов распространяются исключительно на такой сегмент малого бизнеса как индивидуальные предприниматели», – предупреждает Светлана Сырцова. Это означает, что средства всех остальных предприятий, размещенные на банковских вкладах, практически никак не защищены. Отзыв лицензии у банка грозит клиентам-юрлицам финансовыми потерями и, вполне вероятно, бесплодными разбирательствами – вернуть свои средства мало кому удастся.

Так что российским бизнесменам подходить к выбору банка надо очень внимательно.

Теоретически предприятие может заключить договор добровольного страхования вклада с любым предлагающим такой продукт страховщиком. Однако на практике подобные случаи пока редки. Дело в том, что страховщику сложно рассчитать адекватную стоимость данного продукта, и в итоге страховые премии могут «съесть» чуть ли не весь доход по депозиту. В связи с этим большинство страховых компаний не работает с подобными рисками.

Так что сейчас основным средством защиты является здравый смысл при выборе банка. Первостепенным критерием должна быть все-таки не заявленная доходность по вкладу, а рейтинг, величина и репутация кредитной организации. Хотя отзывы лицензий у крупных банков из Топ-100 показывают, что и это – не панацея. И

Правила страхования вкладов распространяются только на вклады индивидуальных предпринимателей. Средства всех остальных предприятий, размещенные на банковских вкладах, практически никак не защищены.

Некоторые банки фиксируют ставки по овернайт-у на определенный период, и в этом случае проценты могут быть ниже. Однако для крупных сумм даже при скромных ставках «ночной прирост» может быть ощутимым.

Деньги в рост

По данным начальника управления расчетных продуктов банка ВТБ24 **Светланы Сырцовой**, сейчас средняя ставка по депозитам для юридических лиц в рублях составляет 12,65% годовых, а в валюте – 3,7%.

Постепенно ставки снижаются. Это общерыночная тенденция. Вклады для физлиц тоже дешевеют. Одна из причин – снижение ключевой ставки Центробанком. Это ставка, по которой он выдает кредиты коммерческим банкам. Вторая причина – то, что тот же ЦБ постоянно мониторит рынок. К тем банкам, которые предлагают вклады по завышенным ставкам, у него особо пристальное внимание. Банки, дабы «не раздражать» регулятора, стара-

всем другие. Иногда при определении зависимости ставки от размера вклада устанавливается шаг в 3-5 млн рублей. Для вкладов свыше 50 млн рублей проценты определяются индивидуально. Сроки могут быть гораздо короче, чем по вкладам для физлиц: многие банки готовы принимать у компаний деньги на 1-2 дня.

Обычно самые высокие ставки у «коротких» рублевых депозитов – от одного до нескольких месяцев. В большинстве банков доходность по валютным вкладам, в отличие от рублевых, находится в прямой зависимости от срока депозита, и самые высокие ставки устанавливаются по вкладам на 2-3 года.

Доходность выше риска?

В общем, вклады для бизнеса – услуга выгодная и привлекательная. Если бы не одно «но». Эти депозиты существенным образом отличаются от вкладов для физических лиц, которые защищены системой страхования вкладов.

Татьяна Баурампас

**VII ЕЖЕГОДНЫЙ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ БАЛ
ФИНАНСОВОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ**

АЛИСА в стране чудес

4 декабря 2015 года
БАЛЬНЫЙ ЗАЛ ОТЕЛЯ
THE RITZ CARLTON
Сбор гостей с 20:00.
Начало бала в 21:00

Дресс-код:

ДАМЫ:

бальные или вечерние
платья полной длины

КАВАЛЕРЫ:

смокинг или темный
костюм, бабочка

**Заказ билетов: +7 495 708 32 81, +7 499 245 05 58,
reclama@tpnews.ru, pr1@tpnews.ru**

Подробности на сайте www.finansbal.ru

ЗАРАБОТАТЬ НА РАСХОДАХ:

как пользоваться кобрендовыми картами



Пластиковые карты, которые банки выпускают совместно с компаниями-партнерами, называются кобрендовыми. Иногда эти предложения – лишь маркетинговый ход для повышения продаж, а бывает – действительно выгодное предложение.

Выбор между двумя решениями: просто тратить деньги или тратить и получать за это бонусы – на первый взгляд очевиден. Но большинство людей продолжает игнорировать возможность регулярно получать вознаграждение за свои безналичные покупки. Кобрендовые карты у нас не очень популярны.

А ведь предложений здесь хватает. Есть карты, выпущенные совместно с авиа- и железнодорожными компаниями, крупными ритейлерами, междуна-

родными интернет-магазинами, автозаправками и т. д.

Почему доля кобрендовых карт на рынке пластика невелика?

Наверное, многие банковские клиенты консервативны и предпочитают привычную классическую карту. Да и предложения от партнеров не всегда так заманчивы, как их рисует реклама. Нередко по кобрендовым картам накопить и особенно потратить бонусы совсем непросто. Встречаются карты, скрывающие за бонусными опциями более высокую плату за обслуживание, невыгодные ставки по кредиту и дополнительные комиссии. При этом если внимательно изучить предложения, можно выбрать карту, которая действительно позволит зарабатывать на своих привычных расходах.

Кому кобренд?

Расплачиваясь кобрендовой картой, человек получает бонусы. Их он может потратить на покупку товаров или услуг компании-партнера. Как объясняет директор департамента розничных продуктов Банка Москвы **Роман Цивинюк**, банк таким образом получает возможность предложить клиентам интересный продукт, а значит, повысить продажи. Партнер через участие в кобрендовом проекте тоже привлекает новых клиентов.

Ну а владелец пластика рассчитывает получить бонусы. Чем проще накапливать и тратить баллы – тем выгоднее кобренд. Если же выясняется,

что воспользоваться бонусами можно всего в одной-двух торговых точках, причем это, например, магазины мебели, человек быстро разочаровывается в карте. Действительно, сколько раз за год понадобится приобрести диван или шкаф?

На вкус и цвет

Наиболее продуктивным считается сотрудничество банков с крупными ритейлерами и интернет-магазинами. Если клиент сможет расходовать бонусы в сетях супермаркетов, магазинах одежды и товаров для дома, куда он заходит регулярно, выгода от кобренда – очевидна.

«Всегда есть клиенты, которые предпочитают получать бесплатные бонусы часто, пусть и в небольших размерах. Ориентированные на них

хетле», с интернет-магазинами eBay и AliExpress. Их владельцы получают от 1 до 5% бонусами от всех совершенных по карте покупок, потратить которые можно на интернет-площадках партнеров. Эксперты посчитали, что если, расплачиваясь картой, ежемесячно тратить 50 тыс. рублей, то годовой бонус составит примерно 9400 рублей.

Еще есть кобрендовые карты, выпущенные совместно с топливными компаниями («Лукойл», «Газпромнефть»). Такие карты позволяют тратить подарочные баллы на АЗС или получать скидку от установленной цены на бензин.

Самый простой способ расходования бонусов – это перевод

Впервые кобрендинг появился в Америке в 30-е годы, во время Великой депрессии. Тогда производители стали объединяться на едином рекламном поле: надо было сэкономить и вместе с тем привлечь новых клиентов.

Расплачиваясь кобрендовой картой, человек получает бонусы. Их он может потратить на покупку товаров или услуг компании-партнера.

кобрендовые карты способствуют реальной экономии на повседневных расходах», – отмечает начальник управления развития дебетовых продуктов банка «Открытие» **Дмитрий Лепехин**.

За рубежом наиболее распространены именно кобренды банков с розничными сетями – на них приходится больше половины всех совместных карт. У нас их доля незначительна. Сейчас есть карты в партнерстве с «Ашаном» и «Икеа», с сетью «Ба-

баллов на счет мобильного телефона. Кобренды с компаниями мобильной связи возвращают клиентам 1-3% от покупок баллами, которыми можно пополнить баланс на телефоне. При тратах по карте в 50 тыс. рублей в месяц мобильный бонус может составить 1,5 тыс. рублей.

По-настоящему оригинальные и при этом жизнеспособные проекты на рынке российских кобрендов – редкость. Если банк заключает соглашение о выпуске совместной карты с



каким-то экзотическим партнером, нужно изначально понимать, что адресатов у подобного предложения будет немного. Некоторые банки все же идут на такие тандемы: например, Кредит Европа банк выпускает карты Ferrari. С ее помощью поклонники марки могут получить бесплатное членство в клубе Scuderia Ferrari Community и покупать товары под брендом Ferrari со скидкой.

С картой по миру

Больше всего у нас популярны совместные проекты банков и авиакомпаний. Это карты с возможностью накопления миль, которые потом обмениваются на авиабилет. Они есть у Сбербанка, Ситибанка, Альфа-Банка, Газпромбанка, банков «Русский стандарт», «Авангард» и многих других. Основная часть таких карт выпущена в партнерстве с одной российской или зару-

бежной авиакомпанией («Аэрофлот», S7, «Австрийские авиалинии» и т. д.).

Главная характеристика бонусной составляющей – сколько миль начисляется на каждые потраченные 30-50 рублей. Обменять мили можно не только на билет, но и на повышение класса перелета (с эконом- на бизнес-). По некоторым программам бонусы можно расходовать на бронирование отелей или аренду автомобилей.

При выборе карты стоит обращать внимание на то, сколько стоят в бонусном выражении авиабилеты у партнера банка. Например, билет «Аэрофлота» обойдется в 15000 миль. Если по карте начисляется 1 миль за каждые потраченные 60 рублей, накопить на билет удастся, лишь потратив 900 тыс. рублей! Зная уровень своих трат, можно заранее посчитать, когда на бонусном счету накопится нужная

сумма. Если на это понадобится больше года, оформление карты вряд ли будет целесообразным. Дело в том, что по истечении определенного срока мили сгорают.

Для тех, кто не отдает предпочтение одной авиакомпании, будут интересны универсальные карты для путешественников. То есть такие, которые можно потратить на оплату перелета любыми авиакомпаниями, путешествие на поездах и проживание в гостиницах.

Тем, кто в основном путешествует поездом, стоит обратить внимание на совместные карты банков и железнодорожных компаний: например, Railbonus от банка «Авангард», «РЖД Бонус» от ВТБ24.

Ищите выгоду

Для того чтобы выбрать оптимальную для себя кобрендовую карту, надо сравнить имеющиеся предложения.

Роман Цивинюк советует прежде всего определиться с приоритетным видом вознаграждения. Оцените, чем вы будете пользоваться с большей вероятностью: милями, бонусами на заправках или скидками в партнерских магазинах. Следующий пункт: узнайте, кто именно является партнером банка по кобренду и пользуетесь ли вы уже его товарами или услугами. Поймите, конкурентен ли он в своей сфере, или у других компаний цены ниже.

Затем сопоставьте уровень вознаграждения по нескольким подходящим картам. Дмитрий Лепехин напоминает о том,

что надо исходить не только из начисляемых баллов за покупки, но и из приветственных и подарочных баллов, которые имеются почти во всех кобрендовых программах. Не упускайте из виду и дополнительные привилегии: они могут быть как совершенно бесполезными, так и весьма выгодными. Например, банк может бесплатно страховать держателя карты при выезде за рубеж или безвозмездно предоставлять консьерж-сервис.

Начальник управления дирекции по продуктам и вторичным продажам Альфа-Банка **Николай Волосевич** предупреждает о том, что по некоторым картам есть ограничения на объемы накопления бонусов,

а также на срок их использования. Это тоже нужно учитывать. Если «срок годности» бонусов всего один год, а потратить их можно, например, только на дорогостоящую технику, кото-

часто выше, чем по обычным. Если вы редко расплачиваетесь картой, то и бонусов удастся заработать немного, а повышенная плата за обслуживание и дополнительные комиссии сведут

Ежегодная плата за обслуживание по кобрендовым картам часто выше, чем по обычным. Если вы редко расплачиваетесь картой, то и бонусов удастся заработать немного, а повышенная плата за карту и дополнительные комиссии сведут на нет всю выгоду программы.

рую вы покупаете нечасто, то вряд ли такая программа поощрения нужна.

Рекомендуется сопоставить уровень вознаграждения и ежегодную плату за обслуживание, которая по кобрендовым картам (по дебетовым и по кредитным)

на нет всю выгоду партнерской программы.

Также учтите, что по кобрендовым кредиткам может быть установлена повышенная ставка за пользование заемными средствами. **И**

Татьяна Баурампас



Официальный партнер:



Скидка 20%
для читателей журнала
«Ипотека и кредит»

**Москва,
Марриотт Роял Аврора**

25 сентября 2015 г.

II Ежегодная конференция

Изменения в Гражданском кодексе – 2015

Ключевые темы:

- ▲ Ключевые изменения законодательства: итоги и прогнозы
- ▲ Новое в обязательственном праве
- ▲ Правообразующие судебные акты 2014-2015

Среди приглашенных спикеров:

Павел Крашенинников, председатель Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству, Государственная Дума РФ
Вениамин Яковлев, председатель Совета, Исследовательский центр частного права при Президенте РФ
Василий Витрянский, член Совета, Совет по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте РФ
Наталья Павлова, судья Судебной коллегии по экономическим спорам, Верховный Суд РФ
Полина Лебедева, директор правового департамента, Росбанк
Александр Завтрик, директор правового департамента, ГК «Норильский никель»
Петр Максимов, директор по правовым вопросам, РУСАЛ

29–30 ОКТЯБРЯ

МОСКВА
МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ
ПРЕСС-ЦЕНТР МИА «РОССИЯ – СЕГОДНЯ»

ФОРУМ БОЛЬШОЙ КОНСАЛТИНГ

УЧАСТНИКОВ: 500 +
СПИКЕРОВ: 50 +

СЕКЦИОННЫЕ ДИСКУССИИ,
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ,
МАСТЕР-КЛАСС

Организаторы



При участии
ФНС России



Генеральный
информационный партнер

РИА НОВОСТИ

Партнеры Форума



Нововведения и основные тенденции
в российском законодательстве.
Подведение итогов 2015 года.
Каковы прогнозы по изменению рынка
консалтинговых услуг в 2016 году?

Налоговый консалтинг и другие актуальные
вопросы налогообложения

Управление нематериальными активами.
Коммерциализация интеллектуальной
собственности. Влияние изменений
законодательства на бизнес

Негосударственный финансовый контроль.
Финансовая безопасность и управление рисками.
Консультант как независимый директор и что
директорам нужно от консультантов

Консалтинг для малого и среднего бизнеса

+ Премия «Большой Консалтинг»

Оргкомитет Форума:
Телефон/факс: +7 (495) 604-41-69, 604-41-70. E-mail: info@smao.ru

WWW.BK-FORUM.RU